Sách bỏ túi

JOHN C. MAXWELL

25 THUẬT ĐẮC NHÂN TÂM

25 WAYS TO WIN WITH PEOPLE

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

NIỀM VUI LỚN NHẤT CUỘC ĐỜI

John C.Maxwell

Mùa xuân năm 2004, sau khi nộp tập bản thảo Chinh phục lòng người, nhà xuất bản đã gửi rất nhiều bản sao trước của cuốn sách để thu thập ý kiến phản hồi từ phía người đọc. Les Parrot là một trong những người được nhận bản sao đó.

Bạn có thể biết đến tiến sĩ Les Parrot qua những thành công của anh. Les Parrot là giảng viên môn tâm lý của trường đại học Seattle Pacific, người sáng lập ra Trung tâm Phát triển Mối quan hệ, một diễn giả nổi tiếng trên toàn quốc, liên tục được các công ty nằm trong danh sách 500 công ty hàng đầu nước Mỹ mời nói chuyện và là tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất như High-Maintainance Relationships và Love the Life You Live. Anh từng là khách mời của các kênh truyền hình nổi tiếng như CNN, The NBC Nightly News, Oprah…Nhưng đối với tôi, Les vẫn luôn là một người bạn. Tôi gặp Les lần đầu khi anh còn rất trẻ và đang thực hiện các nghiên cứu phục vụ cho luận án tiến sĩ tâm lý. Ngay lúc đó, tôi đã biết anh là một người tài năng và sẽ nhanh chóng trở thành một ngôi sao lớn.

Mùa hè năm 2004, tôi nhận được cú điện thoại của Les. "John," anh nói, "Tôi thích cuốn Chinh phục lòng người của anh. Tôi thấy nó sẽ có ích cho rất nhiều người. Nó sẽ giúp họ thay đổi thái độ và nhìn nhận mối quan hệ của họ với mọi người tích cực hơn. Tôi thấy nó là một cuốn sách hay. Tôi có ý tưởng này dành cho anh. Tôi nghĩ anh nên viết cho nó một kết luận." Tôi đã dành toàn bộ tâm huyết và suốt quãng thời gian học về các mối quan hệ để viết cuốn Chinh phục lòng người nên tôi đã hơi hoài nghi về điều đó. Tuy nhiên, tôi rất tôn trọng Les, anh ấy luôn có những ý tưởng hay vì thế tôi đã tiếp thu ý kiến đó.

"Ý tưởng của anh là gì?" tôi hỏi.

“Tôi đã chứng kiến những cuộc tiếp xúc của anh với mọi người nhiều năm qua. Khi anh nói chuyện với họ, anh khiến họ cảm thấy họ là người quan trọng. Và tôi cũng cảm thấy như vậy. Anh có thể ngồi hàng giờ và nói về nhiều thứ anh rành giúp mọi người có được những bài học bổ ích.” Điều đó đã khích lệ tôi rất nhiều. “Tôi nghĩ anh nên gọi cuốn sách là Bí quyết khiến một người cảm thấy quan trọng.”

Sau đó, Les đưa ra một số gợi ý về những bài học mà tôi nên dạy ví dụ như trao danh tiếng để họ giữ gìn, phát huy, tìm ra ý định tốt, kể những câu chuyện hay, và giúp mọi người chiến thắng. Càng nghĩ, tôi càng thấy thích ý tưởng đó. Chinh phục lòng người được viết ra để thay đổi cách mọi người tạo dựng các mối quan hệ. Sẽ mất một khoảng thời gian để làm theo những điều khuyên trong đó. Mặt khác, cuốn sách mà Les gợi ý sẽ giúp mọi người lĩnh hội những kĩ năng nhất định mà có thể thuần thục theo thời gian.

“Anh biết đấy,” tôi nói, “đó là một ý tưởng hay. Anh sẽ thực hiện nó cùng tôi chứ?”

Les tỏ ra rất ngạc nhiên.

“Chúng ta sẽ là một nhóm tuyệt vời,” tôi nói với anh. “Anh nói rằng anh đã quan sát tôi nhiều năm qua. Anh là một nhà tâm lí giỏi. Chúng ta sẽ thảo luận những kĩ năng nên viết ra. Tôi sẽ viết cách tôi làm việc với mọi người và anh có thể giúp họ hiểu vấn đề tâm lí đằng sau những bài học.”

Và cuốn 25 bí quyết chinh phục lòng người đã được viết ra như thế. Les và tôi đã dành nhiều thời gian để so sánh những ghi chép, nói về những mối quan hệ, và kể ra nhiều câu chuyện khác nhau. Tôi cảm thấy ngại khi Les kể rất nhiều câu chuyện về tôi. Giống nhiều người, tôi cũng làm nhiều điều ngốc nghếch, đã làm tổn thương mọi người và nhiều điều khác nữa. Nhưng tôi đã luôn cố gắng để làm tốt mọi thứ. Và tôi vẫn đang làm việc chăm chỉ hàng ngày, hàng giờ để cải thiện nhiều kĩ năng khác.

Và tôi có thể nói cho bạn điều này: những kĩ năng này thực sự rất có ích! Les và tôi tin rằng nếu bạn luyện tập những kĩ năng trong cuốn sách này, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi. Tại sao ư? Bởi vì nó có thể giúp mọi người nhìn nhận bản thân một cách tích cực. Bạn sẽ khiến người khác cảm thấy họ quan trọng.

Tôi tin rằng không có niềm vui lớn nào trong cuộc đời bằng việc nhìn thấy mọi người trưởng thành và phát huy được hết tiềm

năng. Cuốn sách này sẽ giúp bạn góp phần biến điều đó trở thành hiện thực.

Cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn từ khi quen biết anh

- Les Parrott

Một số người có khả năng vô hình có thể thu hút người khác giống như một thanh nam châm. Họ không chỉ đơn thuần đáng mến. Sức hút của họ định rõ mọi việc họ làm và mọi cuộc gặp gỡ của họ. Do đó, họ xây dựng được những đội hình tốt, giành được nhiều sự kính trọng và đạt được nhưng kết quả tốt. Có phải đơn thuần là họ may mắn, được phú cho những khả năng có thể mang lại thành công mà không cần nỗ lực gì hết? Thực sự là không phải vậy!

Khả năng vô hình này không được thừa hưởng mà phải trải qua một quá trình rèn luyện. Nó chính là một tâm hồn lôi cuốn mà có thể dạy và học theo. Từ lâu, mọi người đã không thử hoàn thiện những khả năng này bởi vì họ hiểu sai rằng họ có thể có "chúng" hoặc chẳng có gì cả. Cuốn sách này giúp thay đổi nhận thức sai lầm đó. Trong cuốn sách này bạn sẽ tìm thấy 25 bí quyết nuôi dưỡng một tâm hồn lôi cuốn – tâm hồn giúp bạn chiếm được cảm tình của hầu hết mọi người.

TẠI SAO CHÚNG TÔI LẠI CÙNG NHAU VIẾT CUỐN SÁCH NÀY

Không một ai lại không bị ảnh hưởng bởi John Maxwell khi tiếp xúc với anh. Tôi cũng vậy. Với vai trò là một người thầy, John đã có ảnh hưởng sâu sắc đối với cuộc sống cũng như là sự nghiệp của tôi. Hơn 20 năm trước đây, trước khi tôi bắt đầu học cao học để trở thành một nhà tâm lí lâm sàng, tôi đã bay từ Chicago đến San Diego và ở đó một tuần với John chỉ để lĩnh hội kiến thức uyên thâm của anh. Vài năm sau đó, chính John đã khuyến khích tôi viết sách và trở thành một diễn giả. Và bây giờ, khi tình cờ chúng tôi lại có chung một thuật diễn thuyết, tôi vẫn là một người hâm mộ trung thành nhất của John. Thật không ngoa khi nói rằng John tin tưởng tôi còn hơn tôi nghĩ.

Tôi trở thành người tốt hơn bởi vì John Maxwell đã có mặt trong cuộc đời tôi. John đã dạy tôi cách để lấy can đảm; cách để tìm thấy mục đích sống và khơi dậy niềm đam mê trong tôi; cách để trải rộng tầm nhìn và cố gắng theo đuổi mục đích của mình. Anh đã dạy tôi cách đứng dậy sau những vấp ngã, cách để làm cho mỗi ngày trở nên ý nghĩa hơn và cách để có được tinh thần kiên cường. Tiếp xúc với một người như John, bạn sẽ thấy được sức ảnh hưởng

của người đó lên bạn. Bằng cách này hay cách khác, John đã dạy tôi những bài học vô giá về cuộc sống. Nhưng trên tất cả, John đã dạy tôi cách để chinh phục lòng người. Anh ấy có cách nói chuyện lôi cuốn với hầu hết mọi người, cho dù đó là một bồi bàn ở một nhà hàng hay là một vị chủ tịch của một công ty lớn.

NHỮNG BÍ ẨN CỦA SỰ CUỐN HÚT GIỮA MỌI NGƯỜI

Nhiều năm qua, tôi đã nghiên cứu về John khi anh tiếp xúc với mọi người. Tôi muốn biết cách để tôi có thể trau dồi nhiều hơn nữa khả năng lôi cuốn của anh. Bất cứ ai từng nói chuyện với John dù chỉ trong một khoảng thời gian ngắn ngủi đều có cảm giác anh làm họ cảm thấy thoải mái và tốt hơn. Ý nghĩa từ "tốt" không phải xuất phát từ một lời khen ngợi chớt nhả, cũng không phải từ một cái vỗ vai xu nịnh. Nó xuất phát từ mong muốn của anh rằng điều tốt đẹp nhất sẽ đến với bạn. Anh ấy động viên bạn và muốn bạn giành chiến thắng.

Tôi đã theo dõi chăm chú từng cuộc nói chuyện của anh. Hết lần này đến lần khác, John đều thể hiện một khả năng thần bí – làm tiêu tan đi sự ngờ vực, tạo không khí thoải mái và lôi cuốn bất cứ ai anh gặp. Hay nói cách khác, anh có khả năng làm người khác cảm thấy họ quan trọng. Vì thế như anh đã nói với các bạn, tôi đã đến gặp anh và đề nghị anh chia sẻ những bí mật về khả năng của anh để giúp bạn có thể học theo. Khi John mời tôi viết cuốn sách này, tôi đã dành hàng giờ cùng anh liệt kê ra những việc mà anh làm hàng ngày. Và tôi cũng đã nói chuyện rất nhiều với bạn bè và đồng nghiệp của John. Tôi đã nghe rất nhiều câu chuyện kể về cách John đã chinh phục họ và làm cho cuộc sống của họ trở nên ý nghĩa hơn. Tôi đã kể lại những câu chuyện này trong cuốn sách vì thế các bạn có thể "hiểu" những bài học qua những hành động cụ thể.

HOÀN TOÀN TRONG KHẢ NĂNG CỦA BẠN

25 bí quyết chúng tôi viết ra trong cuốn sách này có khả năng làm thay đổi cuộc sống của bạn. Chúng có thể giúp bạn trở thành người có khả năng làm bừng sáng mọi căn phòng bạn đến. Những kĩ năng này hoàn toàn có thể học được. Chúng không chỉ dành cho một số người may mắn có những khả năng đặc biệt. Chúng có thể thích hợp với bất cứ ai muốn học chúng. Và chúng cần cho bất cứ ai muốn chiếm được lòng tin, tình cảm của mọi người.

1

HÃY BẮT ĐẦU TỪ CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

Mối quan hệ của bạn có thể tốt như chính bạn vậy

- NEIL CLARK WARREN

LES... BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Nếu bạn muốn chiếm được lòng tin, tình cảm của mọi người, trước tiên bạn phải chiến thắng chính bản thân mình hoặc ít nhất bạn cũng đang dần hoàn thiện điều đó. Đây là một điều hiển nhiên.

Là một nhà tâm lí chuyên về những mối quan hệ, tôi đã chứng kiến hàng trăm người được điều trị bằng liệu pháp tâm lí. Tôi đã nói chuyện với hàng trăm nghìn người trong những buổi hội thảo. Tôi đã viết hơn chục cuốn sách về vấn đề này. Mọi người quanh tôi biết rằng tôi yêu thích công việc giúp người khác chinh phục lòng người. Nhưng có một điều tôi biết đó là nếu bạn không bắt đầu từ chính bản thân mình, bạn sẽ không thể chinh phục lòng người cho dù bạn có mọi bí quyết.

Cho phép tôi nói thẳng về vấn đề này. Nếu bạn cứ cố học theo "những bí quyết" trong những chương tiếp theo mà không học cách chiến thắng chính bản thân mình, bạn sẽ phải thất vọng tràn trề. Tuy nhiên, nếu ban đầu bạn dành thời gian để chú ý đến bản thân, bạn sẽ sớm có thể chú ý đến người khác.

BẠN PHẢI BẮT ĐẦU TỪ BẢN THÂN MÌNH

William James, nhà tâm lí người Mỹ đầu tiên đã nói: "Địa ngục tù

đày ở thế giới bên kia có trong thuyết thần học còn tốt hơn cả địa ngục chúng ta tự tạo ra ở thế giới này bởi cách hình thành tính cách sai lầm." Nếu chúng ta không tự chiến thắng chính bản thân mình, chúng ta chắc chắn sẽ không thể chiến thắng người khác. Đó là lý do tại sao bước đầu tiên lại rất quan trọng. Thực tế, có ít nhất hai lí do thuyết phục lí giải tại sao chinh phục lòng người lại bắt đầu từ chính bản thân mình.

BẠN KHÔNG THỂ HẠNH PHÚC NẾU KHÔNG KHỎE MẠNH

Các nhà tâm lí đã từng nghĩ rằng tập trung và loại bỏ những cảm xúc tiêu cực là việc rất quan trọng. Bây giờ, chúng ta đã biết là có một cách còn tốt hơn thế. Sự ra đời của một nghiên cứu mới đã chuyển phân tích ban đầu của tâm lí học từ việc loại bỏ những cảm xúc tiêu cực sang nhận thức tầm quan trọng của sức khỏe.

Nghiên cứu mới cho thấy bạn không thể hạnh phúc đơn giản chỉ bằng cách tránh được tình trạng suy nhược, căng thẳng. Thực sự là không – bạn không thể hạnh phúc nếu bạn không khỏe mạnh. Và khỏe mạnh không chỉ là không bị ốm. Tâm hồn khỏe mạnh không chỉ là một tâm hồn không có những cảm xúc tiêu cực. Tâm hồn khỏe mạnh còn là yếu tố cốt lõi để chinh phục lòng người.

BẠN KHÔNG THỂ CHO ĐI NHỮNG GÌ MÀ BẠN KHÔNG CÓ

Một điều đã trở thành chân lí đó là bạn không thể cho đi những gì bạn không có. Giống như những học viên tâm lí khác, tôi cũng phải tiến hành liệu pháp tâm lí với chính bản thân mình. Thầy tôi nói: "Les, là một nhà tâm lí, em sẽ chỉ có thể hiểu được người khác khi em hiểu chính mình." Tại sao ư? Bởi vì bạn không thể cho đi những gì bạn không có. Bạn không thể yêu quý người khác nếu như bạn không yêu quý chính bản thân mình.

Harry Firestone nói: "Bạn sẽ nhận được cái tốt đẹp nhất từ mọi người nếu bạn cho đi cái tốt đẹp nhất của chính mình." Điều đó thật đúng. Nhưng nếu cái tốt đẹp nhất của bạn lại không tốt hơn của người khác, bạn sẽ không bao giờ có thể tăng thêm giá trị cho họ.

Điểm mấu chốt là gì? Nếu bạn không trở thành một người chiến thắng, bạn sẽ không thể chinh phục được người khác. Nhưng có một điều đáng mừng là sự khát khao và những nỗ lực để chinh phục lòng người sẽ giúp bạn trở thành người chiến thắng. Đó là điều mà nhà văn tiểu luận người Mỹ Charles Warner muốn ám chỉ khi ông nói: "Không ai có thể chân thành giúp đỡ người khác mà

lại không giúp đỡ chính bản thân họ."

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Pearl Bailey nói: "Đến một lúc nào đó khi chúng ta nhận ra rõ bản thân mình, nó sẽ trở nên tốt hơn hoặc xấu đi." Mọi người đều có những mối lo lắng và mối bất an của riêng mình. Nếu tôi đề nghị bạn miêu tả một người chiến thắng, một người mạnh khỏe, có thể bạn sẽ nói rằng đó là một người tự tin, tốt bụng, can đảm, khoan dung… Bạn có thể đúng một phần. Nhưng để trở thành một người chiến thắng, bạn phải có nhiều, chứ không chỉ là một số khả năng nổi trội. Có một thứ cần thiết để trở thành người chiến thắng đó là giá trị của bạn.

Những người chiến thắng là những người có giá trị riêng. Để hiểu được điều đó, hãy hỏi bất cứ một vận động viên xuất sắc hay người nhận huy chương vàng, những người vừa kí một hợp đồng trị giá hàng triệu đô. Nhưng nói thực, để trở thành một người chiến thắng (hoàn toàn hiểu theo nghĩa đen) thì thành tích, lương hoặc khả năng kiếm tiền chẳng có ý nghĩa gì cả. Giá trị của bạn và việc bạn có sở hữu nó hay không mới là điều đáng bàn cãi. Khi bạn có giá trị của riêng mình, và khi bạn tin tưởng vào bản thân mình, bạn sẽ trở thành người chiến thắng.

Sau đây là một vài cách để thực hiện điều đó:

NHẬN RA GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Có một lần tôi đứng diễn thuyết cùng Gary Smalley, bạn của tôi và chứng kiến cách anh lôi cuốn đám đông khán giả như thế nào. Trước hàng nghìn khán giả, Gary cầm một tờ giấy bạc 50 đô mới cứng và hỏi họ: "Ai muốn có tờ 50 đô này?" Rất nhiều cánh tay giơ lên.

"Tôi sẽ đưa 50 đô này cho một trong số các bạn ngồi đây," anh nói, "nhưng đầu tiên hãy cho phép tôi làm điều này." Anh bắt đầu làm nhàu tờ tiền. Sau đó anh hỏi: "Có ai còn muốn tờ tiền này không?" Và những cánh tay vẫn giơ lên cao.

"Vâng, vậy nếu tôi làm điều này." Anh làm rơi tờ tiền xuống dưới đất và dùng chân di nó ở trên sàn. Sau đó anh nhặt nó lên, tờ tiền lúc này đã nhàu nát và bẩn. "Bây giờ ai còn muốn có tờ tiền này?" Một lần nữa, khán giả vẫn giơ tay.

"Các bạn đã vừa có được một bài học có ý nghĩa," Gary nói. "Cho dù tôi có làm gì với tờ tiền, các bạn vẫn muốn có nó bởi vì giá trị

của nó không hề thay đổi. Nó vẫn có trị giá 50 đô."

Thí dụ minh họa đơn giản của Gary có ý nghĩa rất sâu sắc. Trong cuộc sống, rất nhiều lần chúng ta đã bị hạ gục, bị đánh bại, và bị bôi nhọ bởi những quyết định của chúng ta hoặc bởi những tình huống khó khăn. Chúng ta có thể có giác cảm là mình vô dụng, tầm thường trong mắt chính mình và trong mắt người khác. Nhưng cho dù điều gì xảy ra, chúng ta sẽ không bao giờ mất đi giá trị của một con người. Không gì có thể làm thay đổi điều đó. Hãy nhớ lấy điều này.

CHẤP NHẬN GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Bạn đã nghe câu: "Anh ấy có vấn đề" bao nhiêu lần rồi? Câu đó có nghĩa là anh ta gặp rắc rối. Anh ta không được khỏe. Anh ấy cảm thấy trong người không được thoải mái. Đó là điều mà chúng tôi, những nhà tâm lí muốn ám chỉ khi nhắc đến từ biết tự chấp nhận.

Hãy đối mặt với nó. Tất cả chúng ta đều có những mối bất an và những vấn đề mà chúng ta mong muốn có thể thay đổi bản thân. Nhưng chắc chắn chúng ta không thể. Có một số thứ trong chúng ta không thể thay đổi được. Có thể bạn sinh ra không được trời phú cho ngoại hình mong muốn. Hoặc có thể bạn không cao như bạn muốn. Gen của bạn đã quy định như vậy mà cuối cùng bạn phải chấp nhận nó hoặc bạn gạt đi, không thừa nhận giá trị của riêng mình và phí phạm nhiều thời gian để làm khỏa lấp mối lo lắng. Bạn trở nên bị ám ảnh bởi ý nghĩ mình không có được những thứ tốt đẹp hơn.

Từ chấp nhận xuất phát từ một từ Latinh ad capere có nghĩa là "yêu mến ai." Hay nói cách khác, bản chất của quá trình chấp nhận người khác là sự tự chấp nhận. Tôi sẽ nói lại một lần nữa: bạn sẽ không bao giờ chinh phục được lòng người nếu bạn không là người chiến thắng.

NÂNG CAO GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Có lẽ bạn đã nhận ra và chấp nhận giá trị của mình. Có thể bạn hiểu trong sâu thẳm rằng bạn được Chúa yêu quý và giá trị của bạn là không thể cân đo đong đếm được. Xin chúc mừng! Bước tiếp theo là nâng cao giá trị của bạn trong mắt người khác bằng cách khắc phục mọi vấn đề của bạn. Hay nói cách khác, bạn cần phải tỏ rõ bạn là ai bằng cách vượt qua những khó khăn đó trong khả năng của bạn.

Ví dụ, bạn có thể kiềm chế cơn tức giận đang sôi lên trong bạn. Có

thể bạn cảm thấy khó khăn khi thiết lập những giới hạn hoặc lãnh trách nhiệm. Có thể bạn có một số thói quen xấu hoặc bạn cần phải sửa đổi thái độ của mình. Tất cả chúng ta đều có những khó khăn mà chúng ta có thể vượt qua. 45% người dân Mỹ nói rằng họ sẽ thay đổi thói quen xấu nếu có thể. Sự thật là họ có thể làm được điều đó. Mỗi chúng ta có thể hoàn thiện bản thân mình bất cứ khi nào chúng ta muốn.

Trong cuốn sách Teaching the Elephant to Dance (Crown, 1990), James Belasco đã miêu tả cách những người huấn luyện đã xích những con voi con vào những chiếc cọc được chôn sâu dưới đất. Bằng cách đó, những con voi học cách chỉ hoạt động tại chỗ đó. Những con voi lớn và khỏe hơn được huấn luyện theo cách này không bao giờ rời khỏi chỗ thậm chí khi chúng có thể kéo chiếc cọc đi. Sự thích nghi với hoàn cảnh đã khiến chúng bớt di chuyển hơn. Cuối cùng, chỉ cần một chiếc vòng kim loại nhỏ, buộc lỏng ở quanh chân, những con voi vẫn đứng ở một chỗ thậm chí khi những chiếc cọc đã được tháo đi.

Đó là một câu chuyện có thể bạn đã từng nghe trước đó. Nhưng giống với những con voi to khỏe, rất nhiều người bị ràng buộc bởi những điều kiện quy định trước. Cũng giống như việc chiếc vòng buộc lỏng ở quanh chân con voi giữ cho nó khỏi di chuyển, một số người đặt ra những giới hạn không cần thiết đối với tiến bộ của bản thân. Đừng để điều này xảy ra đối với bạn. Đừng dại dột để những ràng buộc đó kìm hãm khả năng của bạn. Hãy thoát khỏi chúng và bạn sẽ trưởng thành hơn.

TIN VÀO GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Khi bạn nhận ra, chấp nhận, và nâng cao giá trị của mình, cuối cùng bạn phải tin vào nó. Bạn phải tin bằng một niềm tin mãnh liệt rằng nó sẽ luôn là chỗ dựa cho bạn.

Chuck Wepner đã không lĩnh hội được bài học này. Là một võ sĩ quyền Anh, ông bị gọi là "kẻ hút máu vùng Bayonne" bởi vì hình phạt ông đã phải chịu thậm chí khi đã giành chiến thắng. Trong giới quyền Anh, ông được mệnh danh là "người bắt bóng", võ sĩ mà thường xuyên dùng đầu để cản trở những cú đấm của đối phương. Wepner liên tục gây sức ép cho đối phương cho đến khi ông ta chiến thắng hoặc bị hạ nốc ao. Ông tỏ ra rất lì đòn, cho dù bị thụi liên tục nhưng cuối cùng ông vẫn ra đòn quyết định hạ gục đối thủ. Huấn luyện viên Al Braverman đã nói ông là "võ sĩ gan lì nhất mà ông từng gặp. Nếu ông bị thúc khuỷu tay hay bị đánh thương, ông không bao giờ nhìn tôi hoặc trọng tài để cầu cứu. Ông

là một võ sĩ thực thụ."

Khi Wepner hạ gục Terry Henke ở vòng 11 trong trận đấu diễn ra ở thành phố Salt Lake, người bảo trợ cuộc đấu quyền Anh Don King đã tuyên bố Wepner thua và nhà vô địch hạng nặng là George Foreman. Nhưng khi Ali đánh bại Foreman, Wepner nói ông có thể hạ gục "Võ sĩ vĩ đại nhất" – Muhammad Ali. Vào buổi sáng trước trận đấu, Wepner đã đưa cho vợ mình một bộ váy ngủ màu hồng và nói với bà rằng bà sẽ "sớm được ngủ với nhà vô địch thế giới hạng nặng."

Ali đã hạ đo ván Wepner một cách ngoạn mục chỉ trong vòng 19 giây còn lại trong trận đấu. Nhưng vòng thứ chín chứng kiến một khoảnh khắc đáng nhớ khi một cú đấm như trời giáng vào ngực Ali đã khiến nhà đương kim vô địch ngã lăn xuống sàn đấu.

Wepner nhớ lại: "Khi Ali ngã xuống, tôi đã nói với huấn luyện viên của mình, Al Braverman, 'Hãy khởi động xe, chúng ta sẽ đến ngân hàng, chúng ta sẽ thành triệu phú.' Và Al nói với tôi, 'Hãy quay lại đằng sau anh. Anh ta đang đứng dậy kia kìa." Sau trận đấu, vợ Wepner rút trong túi xách chiếc váy ngủ và hỏi ông: "Em sẽ đến phòng của Ali hay ông ấy đến phòng của em?" (xem trên trang www.wepnerhomestead.com)

Câu chuyện đó chỉ xoay quanh một trận quyền Anh kì lạ ngoại trừ một điều. Một nhà văn nghèo đã theo dõi trận đấu đó. Bỗng nhiên sau đó, ông nảy ra một ý tưởng: Đây rồi, ông tự nhủ. "Tôi về nhà và bắt đầu viết. Tôi đã viết liền một mạch trong ba ngày." Nhà văn, diễn viên Sylvester Stallone đã nói như vậy khi ông kể lại với James Lipton trên chương trình Inside the Actor's Studio về quá trình cho ra đời kịch bản bộ phimRocky, bộ phim đã đoạt phần thưởng hàng năm do Hàn lâm viện điện ảnh - nghệ thuật - khoa học Mỹ dành cho những thành tựu về điện ảnh.

Hãng phim đã trả cho Stallone một khoản tiền cao kỉ lục 400,000 đô la để có được kịch bản của ông, nhưng ông đã từ chối khoản tiền đó. Thay vào đó, ông chỉ nhận 20,000 đô la và có được một vai diễn trong Rocky với khoản tiền lương hàng tuần là 340 đô la. Hãng phim cũng đề nghị Wepner tham gia bởi vì bộ phim dựa trên cuộc đời của ông. Ông có thể được trả một khoản tiền là 70,000 hoặc 1% trong tổng doanh thu của bộ phim. Muốn chắc chắn về hạn thanh toán, Wepner đã nhận 70,000 đô, một quyết định cuối cùng đã khiến ông mất đi 8 triệu đô la. Hiện tại Chuck Wepner sống ở Bayonne bằng nghề bán rượu.

Điều tương tự có thể xảy ra bất cứ khi nào bạn vội vã bán rẻ bản thân mình. Nếu bạn không tin tưởng rằng bạn có thứ có giá trị lớn để thể hiện với người khác – ví dụ như bản thân bạn – bạn sẽ không bao giờ thực sự chinh phục được lòng người. Bản thân mình chính là thứ quý giá nhất mà bạn sở hữu. Miễn là bạn nhận ra giá trị của nó, chấp nhận, nâng cao và có niềm tin sâu sắc vào nó, những bí quyết trong cuốn sách này có thể trở thành một phần trong tích cách của bạn. Và khi chúng xuất phát từ tâm, chúng sẽ dần chuyển thành sức lôi cuốn.

JOHN...BÀI HỌC THỨ NHẤT

Nếu tôi có thể gặp bạn, điều đầu tiên tôi sẽ nói với bạn là tôi tin tưởng bạn. Có thể bạn sẽ thấy thật khó mà tin nổi bởi vì tôi và bạn không hề quen biết nhau. Nhưng tôi hiểu điều này: mỗi cá nhân đều có giá trị riêng và những thứ có giá trị để thể hiện với người khác. Một trong những nhiệm vụ của tôi là nhận ra giá trị đó ở người khác, giúp họ phát hiện ra nó, và khuyến khích họ phát huy hết tiềm năng của mình. Bạn có thể trở thành người chiến thắng và giúp đỡ mọi người làm điều tương tự.

Đó là lý do tại sao tôi muốn khuyên bạn. Mặc dù tôi không thể ngồi nói chuyện trực tiếp với bạn được, nhưng tôi cùng Les viết cuốn sách này bởi vì tôi muốn giúp bạn. Trong từng chương tiếp theo, tôi sẽ gửi đến các bạn một bài học và dạy bạn bí quyết cụ thể để làm cho người khác thấy họ quan trọng. Đó là cách tôi giúp bạn chinh phục lòng người. Và khi chúng ta hoàn thành, tôi nghĩ bạn nên tìm một người thầy có thể giảng giải trực tiếp cho bạn, một người chiến thắng có thể tăng thêm giá trị cho bạn và dạy cho bạn biết thêm nhiều bài học cuộc sống.

LES... CÁCH ÁP DỤNG

Mỗi chương trong cuốn sách này kết thúc bằng một đoạn nhỏ về cách áp dụng. Nó được viết ra để giúp bạn biến lí thuyết thành hành động. Đoạn tóm tắt này đã giúp tôi rất nhiều, vì thế tôi muốn chia sẻ với các bạn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn...

Hãy quên:

Bất cứ những gì khiến bạn cảm thấy bất an.

Hãy hỏi:

Làm thế nào để tôi có thể nâng cao giá trị của mình để giúp ích cho mọi người chứ không chỉ riêng bản thân.

Hãy thực hiện điều này:

Hãy liệt kê tất cả những thứ bạn có thể cải thiện bản thân (thói quen xấu…) và tiến hành tất cả các bước cụ thể để tạo ra sự khác biệt.

Hãy nhớ:

Mối quan hệ của bạn cũng tốt như chính bạn vậy

2

THỰC HÀNH NGUYÊN TẮC 30-GIÂY

Những người mà chỉ chờ đợi làm nhiều điều tốt cùng một lúc sẽ chẳng bao giờ làm được gì cả.

---SAMUEL JOHNSON

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Một trong những bài học quý báu nhất để chinh phục lòng người mà tôi đã học được từ John đó là Nguyên tắc 30 giây: trong 30 giây đầu tiên của một cuộc nói chuyện, hãy nói những lời khích lệ mọi người.

John là bậc thầy trong chuyện này. Thời gian trước đây, tôi có dịp được tham dự vào một buổi họp ở công ty của anh. Khi John bước vào phòng, chỉ trong khoảng vài phút anh đã nói những điều khích lệ đối với từng người có mặt ở đó.

“David, tôi nghe nói anh đã tiết lộ về nó sáng nay trong cuộc gọi đó.”

“Lary, lời tư vấn của anh ở Denver dần làm tôi trông khá hơn. Cảm ơn anh.”

“Kevin, tôi đã thấy kết quả trong tháng 4. Không ai trên thế giới này có thể nhìn nhận ra và nắm bắt cơ hội như cách của anh.”

“Les, tôi rất vui mừng vì anh dành chút thời gian có mặt ở đây. Tôi biết anh sẽ đóng góp những ý kiến tuyệt vời cho cuộc thảo luận của chúng tôi.”

Chỉ trong một lúc, John đã khích lệ từng người chúng tôi. Và dường như nó chẳng tốn nhiều công sức lắm. Sau buổi họp, tôi đã hỏi John về việc làm đó. Đó là lần đầu tiên tôi nghe thấy từ "Nguyên tắc 30 giây."

"Tôi đã học được điều đó từ cha mình," John nói. "Nhiều năm trước đây, khi cha tôi là hiệu trưởng của một trường đại học, tôi thường xuyên đi dạo cùng ông qua khuôn viên của trường. Thỉnh thoảng ông dừng lại để nói những câu khích lệ sinh viên. Khi tôi tỏ ra khó chịu, tôi đã nhìn thấy khuôn mặt rạng ngời của những sinh viên đó và nhận ra rằng Cha đã nói những lời tốt đẹp để động viên họ.

"Mọi người sẽ không bao giờ quên những lời khích lệ kiểu đó," John nói tiếp. "Ngày hôm qua tôi gọi điện cho cha, và ông đã hào hứng kể cho tôi nghe rằng rất nhiều sinh viên cũ của ông trên khắp mọi miền đất nước đã quay trở lại Florida để thăm ông. Ông đã rất ngạc nhiên khi họ đã cố gắng đến thăm ông, nhưng tôi lại không hề ngạc nhiên về điều đó. Nguyên tắc 30 giây mà cha tôi đã thực hành hàng ngày với mọi người đã mang lại cho ông quãng thời gian tuyệt vời trong cuộc đời mình."

"Tôi đã thấy anh làm điều này nhiều năm qua," tôi nói với John, "nhưng tôi không bao giờ nghĩ rằng anh đã học được điều đó từ cha mình."

"Tôi đã học hỏi rất nhiều thứ từ cha tôi. Ông ấy là một nhà lãnh đạo xuất sắc," John nói. "Tôi thực hành nguyên tắc này hàng ngày với bất cứ ai tôi gặp. Ai đó đã từng nói với tôi: 'Hãy tỏ ra tử tế…mọi người bạn gặp đang phải "chiến đấu" rất vất vả.' Tất cả mọi người cần một lời động viên, lời khen ngợi để thắp lên hi vọng và ước mơ của họ. Nó chẳng tốn sức lực là bao, nhưng nó thực sự là động lực thúc đẩy mọi người."

JOHN… BÀI HỌC THỨ HAI

Khi mọi người gặp nhau, họ sẽ nghĩ ra cách để trông họ ổn trong mắt người khác. Điều cốt lõi để thực hành Nguyên tắc 30 giây lại hoàn toàn trái ngược với điều này. Khi bạn tiếp xúc với mọi người, thay vì chú ý đến bản thân mình, hãy nghĩ ra cách để họ trông ổn.

Trước khi tôi gặp ai đó, tôi sẽ nghĩ ra điều gì đó để khích lệ họ. Tôi có thể cảm ơn họ vì những điều họ đã làm cho tôi. Tôi có thể kể cho mọi người về những thành tích mà họ đạt được. Tôi có thể khen ngợi về phẩm chất tốt của họ. Hoặc đơn giản tôi sẽ khen về

ngoại hình của họ. Thực hiện việc này không phức tạp một chút nào, nhưng nó cần một chút thời gian, nỗ lực và phương pháp rèn luyện. Kết quả thu được là rất lớn bởi vì nó có ảnh hưởng tích cực đến mọi người.

Nếu bạn muốn khuyến khích mọi người bằng cách thực hiện nguyên tắc 30 giây, hãy nhớ những điều này khi bạn gặp mọi người:

3 TỪ TRONG NGUYÊN TẮC 30 GIÂY CÓ

Mọi người sẽ cảm thấy vui vẻ hơn và làm việc tốt hơn khi bạn quan tâm, tin tưởng và coi trọng họ. Lần sau, khi bạn gặp mọi người, hãy thực hành nguyên tắc 30 giây bằng cách thể hiện sự quan tâm đến họ. Hãy khẳng định họ và thể hiện sự cảm kích đối với họ theo cách nào đó. Và sau đó hãy xem điều gì sẽ diễn ra. Bạn sẽ phải ngạc nhiên bởi phản ứng tích cực của họ. Và nếu bạn không nhớ phải chú ý đến họ mà chỉ chú ý đến mình, hãy nhớ câu nói này của vua William: "Kẻ ngồi lê đôi mách là kẻ chỉ tám nhảm với bạn về người khác. Kẻ nhàm chán là kẻ chỉ rêu rao với bạn về bản thân mình. Và một người nói chuyện thông minh là người sẽ nói cho bạn biết bạn như thế nào."

NGUYÊN TẮC 30 GIÂY GIÚP HỌ CÓ THÊM SINH LỰC

Nhà tâm lí Henry H.Goddard đã tiến hành một cuộc nghiên cứu về mức năng lượng của trẻ em bằng cách sử dụng một thiết bị được gọi là "máy ghi cơ công". Kết quả thu được thật kì diệu. Ông phát hiện ra rằng khi những đứa trẻ chán nản nhận được một lời khen ngợi, sẽ ngay lập tức xuất hiện một đường xung thẳng đứng trên màn hình của máy ghi cơ công. Khi những đứa trẻ bị phê bình hoặc chê bai, chiếc máy sẽ cho thấy mức năng lượng của chúng giảm xuống đột ngột.

Bạn có thể nhận thấy điều này bằng trực giác. Khi ai đó ca ngợi bạn, liệu mức năng lượng của bạn có tăng lên? Và khi bạn bị phê bình, liệu điều đó có làm cho bạn cảm thấy thất vọng? Ngôn từ có một sức mạnh kì lạ.

Theo bạn, bầu không khí sẽ trở nên thế nào nếu bạn luôn nói tốt về những người lần đầu tiên bạn gặp. Rõ ràng bạn không chỉ khích lệ họ mà bạn còn tiếp thêm sinh lực cho họ. Bất cứ khi nào bạn bước vào một căn phòng, mọi người trong đó sẽ trở nên phấn chấn hơn. Bạn sẽ tạo ra một không khí vui vẻ cho mọi người. Chỉ cần sự hiện diện của bạn thôi cũng đủ làm cho một ngày của họ

trở nên tươi sáng hơn.

NGUYÊN TẮC 30 GIÂY GIÚP TẠO RA CẢM HỨNG

Vince Lombardi, huấn luyện viên nổi tiếng của câu lạc bộ Green Bay Packers là một người rất coi trọng kỉ luật. Nhưng ông lại là một người biết khích lệ tinh thần mọi người. Một hôm ông đã khiển trách một cầu thủ vì đã không hoàn thành nhiệm vụ chặn cản đối phương. Sau buổi tập, Lombardi bước vào phòng thay đồ và nhìn thấy cầu thủ đó đang ngồi ở chỗ thay đồ, đầu cúi xuống, buồn bã. Lombardi tiến đến xoa đầu anh ta và vỗ nhẹ vào vai anh nói: "Không lâu nữa, cậu sẽ trở thành một hậu vệ xuất sắc của NFL[1]."

Cầu thủ đó là Jerry Kramer. Kramer nói anh đã luôn nghĩ về hình ảnh tốt đẹp đó trong suốt sự nghiệp của mình. "Lời động viên của Lombardi đã có ảnh hưởng rất lớn đối với cuộc đời tôi," Kramer nói. Anh đã nỗ lực hết mình để trở thành một thành viên có tên trong ngôi nhà kỷ niệm của Green Bay Packers và trong đội hình 50 năm của NFL.

Mọi người đôi khi cần đến nguồn động lực. Sử dụng nguyên tắc 30 giây sẽ khuyến khích mọi người tồn tại và phấn đấu hết mình. Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của động lực:

- Động lực giúp mọi người hiểu họ nên làm điều gì.
- Động lực giúp mọi người hiểu họ nên cam kết điều gì.
- Động lực giúp mọi người hiểu họ nên từ bỏ thói quen nào.
- Động lực giúp mọi người hiểu họ nên đi theo con đường nào.

Động lực có thể giúp thực hiện những điều mà bạn muốn thực hiện.

Một trong những lợi ích lớn khác của Nguyên tắc 30 giây đó là nó cũng giúp bạn. Bạn không thể giúp mọi người mà không giúp chính bản thân mình. Benjamin Franklin đã nhận ra điều này và ông đã khuyến khích mọi người sử dụng nó. Trong một bức thư gửi tới John Paul Jones, Franklin viết:

Nếu anh tặng cho bạn bè và đồng nghiệp nhiều lời khen ngợi hơn những gì họ xứng đáng và thú nhận nhiều lỗi lầm của mình hơn những gì anh phải chịu, anh sẽ sớm trở thành một đội trưởng tuyệt vời. Phê bình và khiển trách sẽ chỉ khiến anh mất đi những người bạn, có thêm kẻ thù và làm tổn hại đến công việc của anh.

Nếu bạn muốn người khác cảm thấy yên tâm về bản thân họ và

vui vẻ khi gặp bạn, hãy luyện tập Nguyên tắc 30 giây. Hãy nhớ điều này: những người muốn làm bạn với chúng ta sẽ kéo chúng ta gần với họ, những người có ý muốn tránh xa sẽ cố tình khiến chúng ta phải xa cách họ.

LES… CÁCH ÁP DỤNG

Nhiều năm qua, những nhà tâm lí xã hội đã nghiên cứu về "những ấn tượng đầu tiên". Nếu bạn muốn tạo một ấn tượng tốt đẹp và lâu dài, bạn đã biết điều gì sẽ giúp ích, điều gì không. Nguyên tắc 30 giây của John là một trong những cách hiệu quả để đạt được thành công trong vấn đề này. Trong nghiên cứu, nó được gọi là "hiệu quả ưu việt," và tác dụng ban đầu của nó là khiến người khác cảm thấycó mối gắn kết với bạn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn…

Hãy quên:

Việc tìm cách làm cho bản thân mình trông ổn. Thay vào đó, hãy tìm cách để người khác cảm thấy họ ổn.

Hãy hỏi:

Tôi có thể nói với mỗi người tôi gặp hôm nay những điều khích lệ nào?

Hãy thực hiện điều này:

Hãy tặng bất cứ người nào bạn gặp 3 từ – quan tâm, tin tưởng và coi trọng.

Hãy nhớ:

Trong 30 giây đầu tiên của một cuộc nói chuyện, hãy nói những lời khích lệ.

[1] NFL: viết tắt của National Football League (liên đoàn bóng đá Mỹ)

3

HÃY CHO HỌ BIẾT BẠN CẦN HỌ

Lời hỏi thăm đáng trân trọng nhất mà tôi từng nhận là khi ai đó hỏi tôi đang nghĩ gì và lắng nghe câu trả lời của tôi.

--- HENRY DAVID THOREAU

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Một hôm tôi hỏi John bí quyết để tập hợp mọi người vào một nhóm, và anh đã nói với tôi rằng nó được đúc kết trong một cấu đơn giản: "Tôi không thể hoàn thành công việc mà không có anh." Ông nói tiếp rằng những nhà lãnh đạo lớn thường sai lầm khi họ cho rằng mọi người cần họ chứ không phải là điều ngược lại. "Những nhà lãnh đạo chỉ có thể trở thành vĩ đại khi họ nhận ra rằng họ chính là người phải cần đến mọi người," John nói.

Khi đang nói chuyện, John lôi từ ngăn kéo bàn làm việc của anh một chiếc thẻ căn cước và nói với tôi rằng nhiều năm trước đây anh ấy đã tạo ra một công cụ dùng để yêu cầu sự giúp đỡ từ mọi người. "Les, tôi đã viết vào mặt sau của tấm thẻ này vào năm 1974," anh nói. "Lúc đó, tôi đang có một dự án xây dựng lớn và tôi cần một khoản tiền là hơn một triệu đô la. Nó là lần đầu tiên tôi hiểu được thực sự vai trò của một người lãnh đạo là như thế nào."

"Tôi đã nhận ra rằng nếu tôi muốn đạt được thứ gì đó thực sự có ý nghĩa, nó phải là kết quả của sức mạnh tập thể chứ không phải của riêng tôi." Tôi viết vội cụm từ đó và có ý "mượn" anh cụm từ đó cho bài giảng sắp tới. John nói tiếp: "Tôi cũng nhận ra rằng giấc mơ có thể hoàn thành mà không có sự giúp đỡ của mọi người chỉ là một giấc mơ nhỏ nhoi mà thôi."

Sau đó John đưa cho tôi đưa cho tôi tấm thẻ. Trên tấm thẻ đó có

viết những câu sau: Tôi có một giấc mơ

Lịch sử đã chứng minh rằng trong mọi thời đại sẽ có thời khắc những nhà lãnh đạo phải đứng lên để giải quyết mọi vấn đề của thời đại đó. Do đó, bất cứ một nhà lãnh đạo vĩ đại nào cũng đều có cơ hội mang lại điều tốt đẹp cho nhân loại. Mọi người xung quanh anh ta cũng có đặc quyền tương tự. May mắn thay ông Trời đã mang những người sẽ chấp nhận thử thách của thời điểm đó đến với tôi.

Giấc mơ của tôi cho phép tôi…

- Từ bỏ tất cả những gì của tôi để nhận lấy tất cả những gì tôi có thể trở thành.
- Cảm nhận được sự vô hình để tôi có thể làm điều không thể.
- Tin tưởng vào tất cả những gì ông Trời ban bởi vì giấc mơ còn lớn hơn cả khả năng và sự hiểu biết của tôi.
- Vẫn vững bước khi không được tiếp thêm dũng khí bởi vì có niềm tin là có sức mạnh.
- Thu hút những người chiến thắng bởi vì những giấc mơ lớn có thể thu hút những nhân vật lớn.
- Hiểu bản thân và những người xung quanh tôi. Một ngày nào đó khi giấc mơ hoàn thành, chúng tôi sẽ thành công.

Vâng, tôi có một giấc mơ. Giấc mơ đó lớn hơn bất kì món quà nào. Giấc mơ đó bao la, rộng lớn như thế giới này, nhưng lại chỉ có mình tôi theo đuổi nó. Bạn sẽ thực hiện nó cùng tôi chứ?

-- John Maxwell

“Les,” anh nói, “tôi đã đưa những chiếc thẻ này cho rất nhiều người, và họ đã tham gia để giúp tôi thực hiện ước mơ của tôi vì lí do duy nhất là tôi để họ biết tôi cần họ.”

JOHN… BÀI HỌC THỨ BA

Khi tôi nhận ra tôi không thể tự mình làm tất cả mọi thứ, tôi biết mình đã tiến bộ hơn nhiều.

Trong tôi luôn đầy ắp những ý tưởng, hoài bão và tràn đầy sinh khí. Khi hoài bão ngày một lớn, bạn sẽ chỉ có hai lựa chọn: hoặc từ bỏ nó hoặc cần đến sự giúp đỡ. Tôi đã chọn cái thứ hai.

Cho dù bạn quan trọng, thành công, hay hoàn hảo đến đâu, bạn vẫn phải cần mọi người. Đó là lí do tại sao bạn cần phải cho họ biết bạn không thể chiến thắng mà không có họ. Tổng thống

Woodrow Wilson nói: "Chúng ta không chỉ nên sử dụng bộ óc của mình mà còn tất cả những gì chúng ta có thể mượn." Tại sao lại chỉ dùng có mỗi bộ não của họ? Hãy biết tranh thủ cả bàn tay và trái tim của họ! Tổng thống Lyndon Johnson đã đúng khi nói: "Không có vấn đề nào là chúng ta không thể giải quyết cùng nhau cả, và chúng ta chỉ có thể tự giải quyết một số vấn đề."

Yêu cầu sự giúp đỡ là một cách tốt để khiến mọi người cảm thấy họ quan trọng. Tại sao ư?

MỌI NGƯỜI MUỐN ĐƯỢC CẦN ĐẾN

Bạn đã bao giờ dừng lại để hỏi đường ai chưa? Bạn hạ cửa xe xuống và hỏi một người qua đường, "Anh có thể chỉ cho tôi đường đến siêu thị Larry không ạ?" Hầu như tất cả mọi lúc, họ sẽ dừng lại cho dù họ đang làm gì và sẽ giúp bạn trong khả năng của họ thậm chí khi đó là lúc họ đang sang đường hay đang hòa trong dòng xe cộ đông đúc. Họ có thể nhắc đi nhắc lại cho bạn hướng đi đến khi bạn hiểu ra thì thôi. Tại sao lại vậy? Bởi vì bất cứ khi nào một người cảm thấy anh/cô ta biết điều gì đó hơn bạn, nó sẽ là dịp để họ hãnh diện về bản thân. Mọi người muốn trở thành một chuyên gia thậm chí chỉ trong giây lát. Khi họ có thể giúp đỡ người khác, họ cảm thấy mình tốt hơn. Điều này cũng khiến họ thấy giá trị bản thân được tăng lên. Và nó xuất phát từ suy nghĩ chung là họ muốn được cần đến.

MỌI NGƯỜI CẦN BIẾT RẰNG HỌ CŨNG CẦN MỌI NGƯỜI

"Khi bạn nhận ra rằng mọi người có thể giúp bạn hoàn thành tốt công việc hơn là tự làm một mình, điều đó thể hiện bạn đã chín chắn hơn lên rất nhiều," ông vua ngành thép, nhà từ thiện Andrew Carnergie nói. Buồn thay rất nhiều người đã không bao giờ có được sự hiểu biết và sự chín chắn đó. Một số người vẫn cho rằng họ có thể một mình giành được chiến thắng.

Số mệnh của người này không thể tách rời số mệnh của người kia. Chúng ta không thể giống như người đàn ông của chiếc tàu đắm, chỉ ngồi ở đầu của chiếc thuyền cứu hộ mà chẳng làm gì cả trong khi đó mọi người ở đầu kia đang cố gắng tát hết nước ra khỏi thuyền, và nói, "Cảm ơn trời chiếc thuyền không bị thủng ở chỗ con ngồi!" Tất cả chúng ta đều cần mọi người, và nếu chúng ta không biết điều đó, chúng ta sẽ gặp rắc rối.

MỌI NGƯỜI CẦN BIẾT HỌ ĐƯỢC CẦN ĐẾN

Nghệ sĩ vẽ tranh biếm họa Charles Schulz thể hiện mong muốn

của con người trong bức tranh biếmPeanuts. Ông đã thực sự hiểu được nhu cầu của mọi người. Trong một sáng tác của ông, nhân vật Lucy nhờ Charlie Brown giúp làm hộ bài tập. "Tớ sẽ suốt đời biết ơn cậu," cô hứa.

"Đủ rồi. Chưa bao giờ có ai biết ơn tôi suốt đời cả," Charlie trả lời. "Chỉ lấy 10 trừ đi 4 là sẽ biết được người nông dân còn lại bao nhiêu quả táo thôi mà."

Lucy nói, "Vậy thôi à? Tớ mà phải biết ơn suốt đời vì cái đó thôi sao? Tớ bị điên chắc! Tớ không thể biết ơn cả đời vì cái đó được, nó dễ ợt!"

Với ánh mắt thất vọng, Charlie nói: "Được thôi, tùy cậu."

"Vậy nếu tớ nói 'cảm ơn anh trai' thì sao?" Lucy hỏi.

Charlie rời phòng và gặp Linus. Linus hỏi: "Cậu vừa ở đâu vậy, Charlie Brown?"

"Giúp Lucy làm bài tập."

"Cô ta có cảm ơn cậu không?" Linus hỏi.

"Một cách rất hời hợt," Charlie Brown trả lời.

Bạn đã bao giờ gặp phải trường hợp giống Charlie Brown chưa? Bạn có đồng minh rồi đấy. Bất cứ ai cũng đều mong muốn có một cuộc sống đầy ý nghĩa. Chúng ta cần biết rằng chúng ta có ích và rằng những gì chúng ta thể hiện với người khác đều có giá trị.

MỌI NGƯỜI CẦN BIẾT HỌ CÓ ÍCH

Bất cứ ai nói với tôi rằng những thành viên trong nhóm của tôi đã giúp đỡ họ rất nhiều, tôi sẽ khuyến khích họ nói điều đó với những người đó. Tại sao? Bởi vì moi người cần biết rằng họ có ích cho ai đó. "Những nhà lãnh đạo giỏi làm cho mọi người cảm thấy rằng họ là trung tâm của mọi việc chứ không phải chỉ là thành phần phụ," nhà văn, nhà lãnh đạo tài ba Warren Bennis nói. "Họ cảm thấy rằng họ đã đóng góp cho thành công của tổ chức. Khi đó, họ cảm thấy mình quan trọng và thấy rằng họ đã làm một việc có ý nghĩa."

Water Shipley của Citibank nói: "Chúng tôi có 68,000 nhân viên. Với quy mô thế này, tôi không 'điều hành doanh nghiệp'... Công việc của tôi là tạo ra một môi trường nơi mọi người có thể giúp

nhau cùng tiến bộ, vượt xa cả khả năng của họ... Tôi được khen ngợi vì đã dẫn dắt, chỉ bảo mọi người có thể đoàn kết như vậy. Nhưng đó không phải là công lao của tôi mà là của tất cả mọi người." Shipley hiểu rằng một nhà lãnh đạo thành công phải biết: mọi người cần biết họ đã có đóng góp quan trọng để đạt được mục tiêu.

Nó không phải là dấu hiệu của một sự yếu đuối khi để mọi người biết rằng bạn coi trọng họ. Nó là dấu hiệu của sự an toàn, của sức mạnh. Khi bạn nói thật bạn cần sự giúp đỡ, công nhận những đóng góp của mọi người, và nhắc đến những thành viên khác trong nhóm, thì mọi người đều giành chiến thắng.

LES...CÁCH ÁP DỤNG

Các nhà nghiên cứu đã chứng minh rằng khi mọi người cảm thấy họ có ích, họ sẽ làm việc có hiệu quả hơn và sáng tạo hơn. Ví dụ, những thí nghiệm với một số cặp sinh đôi có chỉ số IQ giống nhau cho thấy rằng mỗi đứa trẻ sẽ có thành tích hoàn toàn khác nhau khi chúng ở trong môi trường khác nhau, một đứa cảm thấy được khích lệ (khi chúng biết rằng chúng có ích và được coi trọng), đứa còn lại thì không như vậy. Người mà cảm thấy mình có ích chắc chắn sẽ hoạt động tốt hơn.

Để áp dụng bài học của John vào cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Thái độ kiêu căng chứng tỏ mình có khả năng mà không cần sự giúp đỡ của người khác.

Hãy hỏi:

Ai có thể giúp mình làm tốt công việc hơn là làm một mình? Tôi sẽ mời ai tham gia vào công việc đang làm?

Hãy thực hiện điều này:

Chân thành xin sự giúp đỡ của mọi người và lắng nghe chăm chú những gì họ nói.

Hãy nhớ:

Những người có thể chinh phục lòng người sẽ khiến người khác cảm thấy họ là trung tâm của mọi việc chứ không phải là người ngoài rìa.

4

TẠO RA NHỮNG KỈ NIỆM VÀ TÌM VỀ VỚI CHÚNG THƯỜNG XUYÊN

Kỉ niệm là kho báu, là người canh gác trung thành của tất cả những gì đẹp đẽ nhất.

CICERO

LES … BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Những người đã dành thời gian quý báu của mình với John thì đều biết rằng họ sẽ có một kỉ niệm đẹp. Điều đó vẫn thường xuyên như vậy. John có biệt tài tạo ra những kỉ niệm; nó là một trong những điều khiến anh có thể chinh phục được lòng người.

John cũng tận hưởng nó khi mọi người tạo ra kỉ niệm cho anh. Một hôm John kể cho tôi câu chuyện về việc tạo ra những kỉ niệm. Anh chuẩn bị diễn thuyết trước 3000 vị lãnh đạo trẻ ở Phoenix trong một sự kiện. Nhưng khi anh bước lên bục, anh nhận ra rằng người dẫn chương trình có điều gì đó khác lạ. "Anh ta không muốn tôi nói một chút nào," John nói. Khán giả ngồi đó đã đọc hết những quyển sách do anh viết và đã nghe những cuốn băng thâu trong nhiều năm của anh và họ muốn tạo ra một điều bất ngờ. Thay vì yêu cầu anh nói cho họ, họ muốn nói cho anh vì thế họ đã yêu cầu anh ngồi ở trên bục đơn giản chỉ để lắng nghe họ ca ngợi về anh. Từng người một trong số 12 vị lãnh đạo chọn ra trong số khán giả ngồi đó bước lên bục để nói về dấu ấn mà John đã để lại trong cuộc đời của họ.

"Điều đó thật bất ngờ," John nói. "Và họ không chỉ trao cho tôi

những lời lẽ chân tình mà mỗi người họ còn tặng tôi một vật kỉ niệm – một vật hữu hình mà họ nói họ đã học từ tôi. Điều đó đã làm tôi thực sự rất xúc động."

Một người đã tặng John một bức tranh có hai hình ảnh: hình ảnh đầu tiên là về một đứa trẻ đang đọc sách của anh và thứ hai là người đàn ông đang dạy mọi người chính là đứa trẻ ngày nào.

"Les," John giọng nghẹn ngào nói, "tôi không nhớ rõ là đã bao nhiêu lần tôi hồi tưởng về ngày đó. Tôi để những món quà ở trong phòng làm việc của tôi để luôn nhớ về kí ức tuyệt vời đó. Nó rất có ý nghĩa đối với tôi. Và nó đã đánh thức trong tôi khát vọng muốn tạo ra những kỉ niệm cho mọi người.

JOHN... BÀI HỌC THỨ TƯ

Kỉ niệm gắn kết mọi người lại với nhau. Những người lính chiến đấu cùng nhau, những người đồng đội cùng sát cánh bên nhau để giành chức vô địch và những nhóm làm việc khi đạt được mục tiêu đều sẽ có những khoảnh khắc khó phai mờ. Những cặp vợ chồng khi phải trải qua những tháng năm gian khó có thể cùng nhìn lại những trải nghiệm trước đó để giúp họ luôn tiến bước bên nhau. Mọi thành viên trong gia đình gần nhau hơn khi có những chuyến cắm trại, những cuộc phiêu lưu cùng nhau và sau đó kể lại cho nhau nghe những trải nghiệm đó nhiều năm về sau.

Có những kỉ niệm tình cờ, nhưng cũng có nhiều kỉ niệm chúng ta có thể tạo ra. Nhà văn Lewis Carroll đã viết: "Kỉ niệm nghèo nàn sẽ chỉ có tác dụng ngược lại." Điều đó có ý nghĩa như thế nào đối với bạn và tôi? Những kỉ niệm đẹp đẽ nhất có được là do chúng ta tạo ra. Sau đây là một số cách để tạo ra những kỉ niệm mà sẽ giúp bạn chinh phục lòng người.

CÓ SÁNG KIẾN –- LÀM CHO ĐIỀU GÌ ĐÓ XẢY RA

Kỉ niệm không tìm đến với chúng ta mà chúng ta phải tìm đến chúng. Tốt hơn nữa, nếu chúng ta có chủ định, chúng ta có thể tạo ra những kỉ niệm. Nếu bạn nhắc đến từ xe ngựa với Dan và Patti Reiland hoặc Tim và Pam Elmore, tôi có thể nói chính xác với bạn chúng tôi đang nghĩ gì trong đầu. Một ngày mùa thu khô lạnh ở New York, chúng tôi đã làm một việc mà đến bây giờ chúng tôi vẫn thấy buồn cười. Sau khi ăn xong bữa trưa ở nhà hàng Tavern on the Green, tôi thuê ba "chiếc xe ngựa" và những người đánh xe chở từng đôi một chạy đua trên chặng đường qua Manhattan đến cửa hàng Macy. Từng đôi có thể sử dụng bất cứ cách nào để khiến

người đánh xe đi nhanh hơn (kể cả tiền). Không xe nào chịu nhường xe nào. Suốt dọc đường, chúng tôi cười nói không ngớt.

Cứ khi nào chúng tôi nghĩ lại hoặc nhìn vào những bức ảnh chụp ngày hôm đó, chúng tôi lại cười với nhau. Nhưng có lẽ sẽ không bao giờ có kỉ niệm đó nếu chúng tôi không có sáng kiến như vậy.

THỜI GIAN – DÀNH RA KHOẢNG THỜI GIAN ĐỂ THỰC HIỆN ĐIỀU GÌ ĐÓ

Nhiều năm rồi mà chủ đề thời gian chất và lượng thời gian vẫn được nhiều ông bố, bà mẹ bàn luận, tranh cãi. Là một người bố và một người ông, tôi phát hiện ra rằng phải mất lượng thời gian để tìm thấy thời gian chất. Nếu bạn không biết cách dàn xếp thời gian, bạn sẽ không thể tạo ra được những kỉ niệm.

Bạn có từng nghĩ rằng những kỉ niệm có được là khi bạn dành hầu hết thời gian bên cạnh những người xung quanh bạn? Điều đó hoàn toàn đúng đối với tôi. Nếu bạn muốn có những kỉ niệm với gia đình bạn, hãy dành nhiều thời gian ở bên họ. Nếu bạn muốn có những kỉ niệm với nhân viên của mình, hãy bước ra khỏi phòng làm việc, đến gặp, và nói chuyện với họ. Bạn sẽ không thể có kỉ niệm với mọi người nếu bạn không dành thời gian cạnh họ.

LẬP KẾ HOẠCH ĐỂ THỰC HIỆN ĐIỀU GÌ ĐÓ

Hầu hết mọi người không làm chủ cuộc sống mà họ chấp nhận số phận. Họ chờ đợi sự tình cờ, ngẫu nhiên và không bao giờ lập kế hoạch để có được những kỉ niệm. Một trong những kỉ niệm tuyệt vời nhất mà tôi từng lập kế hoạch để có được là khi tôi cùng vợ tôi Margaret tổ chức bữa tiệc kỉ niệm 25 năm ngày cưới. Chúng tôi đã mời 30 người bạn thân thiết nhất. Chúng tôi thuê một chiếc thuyền buồm và đón mọi người ở Vịnh San Diego. Trong buổi tiệc thú vị đó, chúng tôi đã khiến mọi người ngạc nhiên khi mời Frankie Valens hát những bài hát nổi tiếng của ông như "Sixteen Candles". Bạn bè tôi đã rất thích. Nhưng điều đáng nhớ nhất của buổi tối là khi Margaret và tôi nói vài lời về mỗi người và cho họ biết họ chiếm một vị trí đặc biệt trong trái tim chúng tôi. Đêm đó không chỉ là một kỉ niệm tuyệt vời với Margaret và tôi mà còn với tất cả bạn bè của tôi.

SÁNG TẠO – NGHĨ RA CÁCH ĐỂ THỰC HIỆN VIỆC GÌ ĐÓ.

Bạn sẽ làm gì khi bạn đang có mặt trong một sự kiện nào đó, bạn muốn có được giây phút đáng nhớ nhưng chẳng có gì thú vị diễn ra cả? Bạn phải trở nên sáng tạo. Hết lần này đến lần khác, mọi

người yêu cầu tôi kể lại câu chuyện về trận đấu trong giải Holiday Bowl mà tôi và một vài người bạn đến xem ở San Diego 15 năm trước. Trận đấu chán đến nỗi mà tôi đã phải mua báo cho mỗi người ở trong khu vực khán đài chúng tôi ngồi để có việc gì đó làm cho đến khi trận đấu kết thúc. Một anh chàng ngồi gần đó cũng chẳng khác gì chúng tôi, anh ta đã mua hàng trăm gói đậu phộng và chia cho mỗi người ngồi đó. Hai chúng tôi đã có một cách cổ vũ rất nổi bật và không lâu sau đó, đám phóng viên đã dõi sự tập trung về phía chúng tôi. Tôi không nhớ kết quả cũng như những tình tiết của trận đấu, nhưng đó là một đêm mà tôi và bạn bè tôi sẽ không bao giờ quên.

CHIA SẺ TRẢI NGIỆM – CÙNG NHAU THỰC HIỆN VIỆC GÌ ĐÓ

Những kỉ niệm sẽ càng trở nên sâu sắc hơn khi chúng ta trải nghiệm chúng với những người mà chúng ta yêu quý. Mấy năm trước, gia đình tôi có một kì nghỉ ở Jasper Park, Canada. Ở đó, tôi đưa các con tôi, Elizabeth và Joel Porter đi câu cá. Trên đường về, tôi gọi điện cho Margaret, cô ấy đã hỏi những đứa trẻ về buổi đi câu đó.

"Chúng con câu được tám con cá hồi," Joel nói. Giọng thằng bé không được sôi nổi lắm, nhưng tôi biết nó đã rất mãn nguyện. Khi chúng tôi lái xe quay trở về, chúng tôi bàn tán rôm rả về món cá hồi tuyệt vời chúng tôi sẽ ăn trong bữa tối. Về đến nơi, chúng tôi mang những con cá hồi vào trong bếp và đã thấy ở trên bàn có bốn miếng thịt bò chuẩn bị cho lên bếp.

"Mẹ đang làm gì vậy?" Joel hỏi mẹ. "Chúng con đã câu được tám con và chúng con muốn ăn một bữa cá hồi."

Margaret cười. "Mẹ tưởng con nói là một con nên mẹ đã ra ngoài mua thịt bò." Cả tôi và Elizabeth cùng cười. Joel nói: "Mẹ không giỏi tính toán."

Câu chuyện đó diễn ra khi con chúng tôi lên 11, 13. Kể từ đó, mỗi khi chúng tôi có một bữa ăn ngoài trời, hai đứa lại kể lại câu chuyện cá hồi. Thậm chí bây giờ khi chúng đã lập gia đình và có con, chúng vẫn thường xuyên nói: "Mẹ không giỏi tính toán," và chúng tôi lại cùng cười rũ rượi.

ĐỒ LƯU NIỆM – GỢI NHẮC LẠI SỰ VIỆC ĐÃ XẢY RA

"Hầu hết mọi thứ bạn làm hôm nay sẽ bị lãng quên chỉ trong một vài tuần sau đó," nhà văn, nhà nghiên cứu khoa học John McCrone nói. "Khả năng nhớ lại một kỉ niệm sẽ giảm dần theo hàm mũ nếu

nó không được lưu trong một số công cụ như nhật kí và ảnh."

Bạn có thấy điều đó đúng không? Bạn có giữ những bức hình hoặc kỉ vật ở bàn làm việc của bạn không? Bạn có để những bức ảnh của người thân trong ví của bạn không? Bạn có bất kì đồ vật, thẻ, bóng hay phần thưởng nào đó trên giá đồ nơi bạn và mọi người có thể nhìn thấy chúng không? Tất cả chúng ta đều có những thứ chúng ta yêu quý, không phải bởi vì chúng có giá trị vật chất mà chúng gợi cho chúng ta nhớ lại nơi chúng ta đã đi qua hay những việc mà chúng ta đã làm. Khi bạn giúp ai đó tạo ra một kỉ niệm, hãy đưa cho họ một đồ vật để nhắc họ nhớ tới kỉ niệm đó.

LÀM SỐNG LẠI KỈ NIỆM – NHẮC LẠI NHỮNG SỰ VIỆC ĐÃ XẢY RA

Điều quan trọng nhất của việc tạo ra kỉ niệm là làm nó sống dậy. Nhiều lần khi tôi đi du lịch cùng mọi người, cuối chuyến đi, tôi thường bảo họ chia sẻ một kỉ niệm vui. Điều đó khiến cuộc nói chuyện trở nên vui vẻ hơn. Hoặc tôi sẽ viết cho vài lời cho ai đó để chia sẻ kỉ niệm riêng của tôi. Việc đó gắn kết chúng tôi lại, làm mọi người cảm thấy thoải mái.

LES… CÁCH ÁP DỤNG

Không có một ai trên thế giới này lại không hiểu giá trị của những kỉ niệm đẹp. Chúng có thể giúp mọi người vượt qua những giai đoạn khó khăn nhất và truyền cảm hứng cho họ trong những khoảng thời gian tuyệt vời nhất. Và trên hết, bất cứ ai cũng có thể tạo ra kỉ niệm và tìm về với chúng thường xuyên.

Để áp dụng bài học của John vào cuộc sống của bạn…

Hãy quên:

Việc tìm thời gian chất để tạo ra kỉ niệm nếu bạn không sẵn sàng đầu tư lượng thời gian.

Hãy hỏi:

Chúng ta cần phải làm sống lại những kỉ niệm gì mà tôi đã cùng mọi người trải qua?

Hãy thực hiện điều này:

Lên kế hoạch một việc để có một kỉ niệm, một dấu mốc mà mọi người sẽ cùng nhắc lại nhiều năm về sau. Và đừng quên gắn nó với một vật lưu niệm.

Hãy nhớ:

Không nên chờ đợi kỉ niệm đến với ta mà hãy tạo ra chúng.

5

KHEN NGỢI MỌI NGƯỜI TRƯỚC MẶT NGƯỜI KHÁC

Hãy kín đáo khiển trách bạn bè, nhưng hãy khen ngợi họ trước mặt người khác.

PUBLILIUS SYRUS

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Khen ngợi mọi người trước mặt người khác đã trở thành một thương hiệu của John Maxwell. Anh nổi tiếng vì luôn thực hành nó ở mọi nơi. Vì thế, khi tôi hỏi một số nhân viên của anh về việc làm này, họ kể rất nhiều câu chuyện khác nhau, buộc tôi phải lựa chọn. Những câu chuyện của Charlie Wetzel, cộng sự làm sách của John hơn một thập kỉ qua, chứa đựng nhiều tình cảm như bao câu chuyện khác.

Hơn 20 năm qua, John đã viết ra và ghi âm những bài học về cách lãnh đạo đầu tiên cho Injoy Life Club và bây giờ là Maximum Impact, mang lại lời khuyên cho hàng nghìn nhà lãnh đạo. Vào năm 1995, anh đã soạn ra một bài học dạy những nhà lãnh đạo cách tìm nhân tài và cách tạo ra môi trường để họ phát triển và trở thành những nhà lãnh đạo thực thụ. Anh đặt tên cho nó là "Tìm kiếm những Con đại bàng."

Giờ đây, John thường ghi âm những bài học đó tại những công ty và những tổ chức khác nhau trên toàn đất nước. Nhưng vào thời điểm trước đó, anh đã truyền đạt bài giảng của mình cho những vị mục sư và một số người ở Injoy, công ty đào tạo lãnh đạo mà anh thành lập. Đó chính là cách đào tạo nhân viên của anh để họ phát triển và luôn biết học hỏi. Tôi đã ngồi ở hàng ghế khán giả

vào hôm đó và tôi đã ghi lại 10 đặc điểm của một "con đại bàng":

1. Đại bàng có thể xoay chuyển tình thế.
2. Đại bàng biết cách nhận ra và nắm bắt cơ hội.
3. Đại bàng ảnh hưởng đến ý kiến và hành động của người khác.
4. Đại bàng làm cho giá trị của bạn tăng lên.
5. Đại bàng lôi kéo những người chiến thắng về phía họ.
6. Đại bàng chỉ bảo những con đại bàng khác.
7. Đại bàng đưa ra những ý tưởng có lợi cho tổ chức.
8. Đại bàng có một tư tưởng lớn.
9. Đại bàng thực hiện đúng cam kết của mình và làm tròn trách nhiệm.
10. Đại bàng luôn trung thành với tổ chức và ông chủ.

Nó là một thông điệp có tính khích lệ và răn dạy. Khi John kết thúc bài học, anh đã gọi tên một số "con đại bàng" mà có ảnh hưởng đến cuộc sống của anh. Và John nói: "Để kết thúc bài học, tôi muốn nói với bạn về một "con đại bàng" gần đây đã có mặt trong hội đồng. Tên ông ấy là Charlie Wetzel. Ông ấy đã làm việc cùng chúng ta một thời gian ngắn, nhưng ông đã đóng góp rất nhiều cho công ty."

John đã kể lại sáng kiến của tôi để đàm phán với biên tập viên của một nhà xuất bản quốc gia để bài báo của Maxwell được đăng, phục vụ cho hơn 3 triệu bạn đọc. John đã khen ngợi tôi rất nhiều, làm tôi rất xúc động.

John luôn luôn nói tốt về tôi trước mặt vợ tôi và bố mẹ tôi, nhưng lần này anh ấy đã nói trước toàn bộ mục sư và chủ tịch của công ty anh, không kể hàng nghìn người sẽ nghe nó ở trên chiếc băng. Nó có một tác động mạnh mẽ. Trước lúc đó, tôi không bao giờ nghĩ rằng mình là một "con đại bàng". Thậm chí cho đến bây giờ, điều đó vẫn làm tôi cảm thấy xúc động khi tôi nghĩ lại.

Đã 10 năm kể từ khi John nói lời khen ngợi đó với Charlie, nhưng nó vẫn không hề giảm đi tầm ảnh hưởng. Đó chính là sức mạnh của việc khen ngợi mọi người trước mặt người khác.

JOHN... BÀI HỌC THỨ NĂM

Để chinh phục lòng người, cách đơn giản và dễ dàng nhất là khen ngợi họ - một lời khẳng định chân thành và có ý nghĩa. Nếu bạn muốn làm cho người khác cảm thấy họ quan trọng, bạn phải thành thục kĩ năng cơ bản này. Và nó rất cần thiết để bạn học cách

khen ngợi mọi người trước mặt người khác cũng như lúc chỉ có hai người. Tại sao? Bởi vì một lời khen công khai sẽ có ý nghĩa hơn. Nó rất quan trọng bởi vì:

MỌI NGƯỜI ĐỀU MUỐN MÌNH LÀ NGƯỜI QUAN TRỌNG.

"Mỗi người đều có một chiếc bảng vô hình treo trước ngực," Mary Kay Ash nói. "Trên đó viết, 'Hãy làm tôi cảm thấy mình quan trọng!'" Mary Kay đã yêu cầu đội bán hàng của bà phải nhớ lấy điều này. Bà ấy đã nhắc đi nhắc lại, "Không bao giờ được quên câu này khi làm việc với bất cứ ai." Bà ấy biết rằng những lời khen ngợi là rất cần thiết để có được thành công.

Nó là một trong những lí do khiến bà rất thành công. Với khoản tiền tiết kiệm là 5,000 đô la cộng với sự giúp đỡ của cậu con trai 20 tuổi, bà đã mở công ty Mỹ phẩm Mary Kay vào năm 1963. Ngày nay, công ty này có hơn 500,000 trung tâm tư vấn sắc đẹp ở 29 thị trường trên toàn thế giới, và tập đoàn Mary Kay được xếp hạng là một trong 100 công ty tốt nhất để làm việc ở châu Mỹ.

Mary Kay, cũng giống như những người có khả năng lôi cuốn người khác, đều biết rằng mọi người muốn cảm thấy họ có giá trị. Khi bạn luôn tâm niệm về điều này, bạn có thể thoải mái đưa ra lời khen ngợi.

NHỮNG LỜI KHEN NGỢI SẼ TĂNG GIÁ TRỊ KHI CHÚNG TA COI TRỌNG NHỮNG NGƯỜI ĐƯA RA CHÚNG.

Willard Scott, nhà cựu dự báo thời tiết giàu kinh nghiệm trong chương trình Today Show của NBC hồi tưởng về những ngày làm việc khi xem lại bức thư yêu thích của ông mà một người hâm mộ đã gửi cho ông trong thời gian ông còn làm việc:

Gửi Scott, tôi nghĩ rằng anh là một DJ giỏi nhất ở Washington. Anh chơi những bản nhạc hay nhất và có giọng nói lôi cuốn nhất. Xin hãy thứ lỗi cho tôi khi dùng bút chì, họ không cho phép chúng tôi dùng thứ khác viết rõ hơn ở đây.

Không phải tất cả những lời khen ngợi đều như nhau. Người đưa ra lời khen ngợi sẽ phải cân nhắc xem chúng ta sẽ đánh giá nó như thế nào. Một lời nhận xét hay từ một người không được phép có những vật thể sắc sẽ không có sức nặng bằng lời khen sếp của bạn nói trước mặt những người mà bạn tôn trọng.

NHỮNG LỜI KHEN NGỢI KHẲNG ĐỊNH GIÁ TRỊ CỦA NGƯỜI ĐÓ VÀ KHIẾN HỌ TRỞ NÊN MẠNH MẼ

Khẳng định có nghĩa là làm cho chắc chắn. Khi bạn khẳng định một người, có nghĩa là bạn chắc chắn với họ về sự thật đó. Việc đó mang lại sự tin tưởng. Ví dụ, khi bạn khen ngợi thái độ của ai đó, bạn nên khẳng định điều đó nhiều lần. Bởi vì bạn đánh giá tốt về nó nên anh ta sẽ tiếp tục thể hiện thái độ đó.

Tương tự, khi bạn giúp người khác tin tưởng vào những mơ ước của họ, bạn sẽ giúp họ biến ước mơ trở thành hiện thực mà không còn chút ngờ vực nào nữa. Giống như sự lặp lại của chế độ tăng cân, những lời khen ngợi thường xuyên sẽ giúp họ củng cố thêm năng lực và phẩm chất của mình.

"Trong cuộc đời của chúng ta có rất nhiều sự kiện nổi bật," nhà văn George Mathew Adams viết, "và hầu hết chúng có được là nhờ sự khuyến khích của mọi người. Tôi không quan tâm ai đó thành công, nổi tiếng bằng cách nào, nhưng tất cả mọi người đều muốn được cổ vũ. Sự khích lệ là sự sống của tâm hồn. Một người công nhân có thể làm tốt công việc khi anh ta được khích lệ. Không ai có thể sống mà không cần lời động viên.

KHEN NGỢI TRƯỚC MẶT NGƯỜI KHÁC LÀ CÁCH KHEN HIỆU QUẢ NHẤT

Là chỉ huy của chiếc tàu chiến trị giá một triệu đô la và một đội quân gồm 310 người, Mike Abrashoff sử dụng nguyên tắc lãnh đạo dựa trên những kiến nghị, đề xuất từ cấp dưới để tăng tỉ lệ .....từ 28% đến 100%, giảm chi phí hoạt động, và tăng cường khả năng sẵn sàng. Ông ấy đã làm như thế nào vậy? Ông cực kì coi trọng những lời khen ngợi công khai.

"Chỉ huy của một con tàu được quyền trao 15 huy chương mỗi năm," ông viết. "Tôi muốn có thêm nữa nên tôi đã quyết định trao tặng 115." Mỗi khi một người thủy thủ đi làm nhiệm vụ, thuyền trưởng Abrashoff sẽ tặng anh/cô ta một chiếc huy chương. "Thậm chí nếu họ không phải là thủy thủ xuất sắc, họ vẫn được nhận huy chương trong mỗi buổi lễ tuyên dương miễn là họ làm việc tốt mỗi ngày. Tôi đã có bài phát biểu ngắn gọn để khen ngợi tinh thần đoàn kết, trách nhiệm của người nhận nhiệm vụ." Đôi lúc, đồng đội của họ kể lại những câu chuyện cười, nhắc nhớ lại những lỗi lầm, khó khăn và thành công của anh/cô ta. Nhưng điểm mấu chốt đó là Abrashoff muốn họ cảm thấy vui vẻ khi được khen ngợi trước mặt mọi người.

"Việc làm này chẳng có gì là xấu miễn là nó xuất phát từ sự chân thành," Abrashoff nói. Ông biết cách để làm cho những thủy thủ

của ông cảm thấy họ quan trọng.

Bạn cũng có thể làm như vậy với những người xung quanh bạn. Đừng bỏ lỡ bất kì cơ hội nào để ca ngợi mọi người. Tất nhiên, bạn có thể tự tạo ra cơ hội, giống như thuyền trưởng Abrashoff đã làm, nhưng bạn có thể tìm thấy vô số cơ hội nếu bạn thực sự muốn tìm kiếm chúng.

LES…CÁCH ÁP DỤNG

Hãy nghĩ đến lần cuối cùng bạn nhận được một lời khen ngợi trước mặt những người quan trọng đối với bạn. Điều đó làm cho bạn cảm thấy thế nào? Một lời khen ngợi chân thành có thể là điều khích lệ mọi người.

Để áp dụng bài học của John vào cuộc sống của bạn…

Hãy quên:

Việc chỉ đưa ra lời khen ngợi riêng tư. Thay vào đó, hãy công khai thực hiện việc đó bất cứ khi nào bạn có thể.

Hãy hỏi:

Tôi có thể khen ngợi ai trước mặt người khác.

Hãy thực hiện điều này:

Khen ngợi mọi người xung quanh bạn trước mặt nhiều người khác.

Hãy nhớ:

Khi bạn khen ngợi ai đó trước mặt người khác, bạn sẽ làm cho họ cảm thấy tự tin hơn.

6

HÃY TRAO CHO NGƯỜI KHÁC DANH TIẾNG ĐỂ HỌ GIỮ GÌN, PHÁT HUY

Nếu bạn đối xử với một người theo những gì anh ta thể hiện ra bên ngoài, bạn sẽ khiến anh ta trở nên tồi tệ. Nhưng nếu bạn đặt niềm tin vào những khả năng tiềm tàng của anh ta, anh ta sẽ trở nên tốt hơn.

- GOETHE

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Vài năm trước đây, John và Margaret đến Luân Đôn với bạn họ Dan và Patti Reiland, Tim và Pam Elmore, và Andy Steimer. Mỗi người họ đều muốn đến nơi họ đã dự định trước. Tim muốn đến boongke và căn cứ quân sự mà Winston Churchill và các cố vấn của ông thường sử dụng trong suốt chiến tranh thế giới thứ II.

John đã kể cho tôi nghe những trải nghiệm anh khi ở đó. Nó không phải là một nơi rực rỡ, nguy nga, mà nó chỉ là một tầng hầm sâu khoảng 3.5m dưới một tòa nhà, có một phòng bản đồ rộng trong đó có một chiếc bàn lớn, một phòng làm việc, và một vài phòng nghỉ nhỏ. Nhưng những gì đã xảy ra ở đó trong suốt cuộc chiến tranh thì thật ấn tượng. Chính ở nơi đó Churchill đã vạch ra con đường đấu tranh và kêu gọi nhân dân Anh đoàn kết lại với nhau.

Khi chúng tôi nói chuyện với nhau, tôi nhận thấy John rất thích những sự kiện lịch sự. Anh ấy kể về Churchill, một trong những vị anh hùng lãnh đạo của anh, và về cách mà vị thủ tướng đã khơi

dậy tinh thần đấu tranh của hàng triệu người dân trong cuộc chiến Dunkirk diễn ra vào tháng 6 năm 1940. John đã trích lại câu mà Churchill đã nói trước Hạ viện:

Chúng ta sẽ không đầu hàng… Chúng ta sẽ chiến đấu trên đất Pháp, chúng ta sẽ chiến đấu ở trên biển, đại dương, chúng ta sẽ chiến đấu bằng niềm tin mãnh liệt và bằng sức mạnh quật cường, chúng ta sẽ bảo vệ đảo quốc của chúng ta bằng bất cứ giá nào, chúng ta sẽ chiến đấu ở trên từng bãi biển, trên từng mảnh đất chúng ta giành được, từng cánh đồng, từng con đường, và trên từng ngọn đồi; chúng ta sẽ không bao giờ chịu khuất phục…

John giải thích: "Churchill đã làm rất nhiều điều phi thường trong cuộc chiến đó, nhưng điều tuyệt vời nhất đó là ông luôn biết cách làm cho người dân Anh cảm thấy tự hào về những gì tốt đẹp của dân tộc mình, buộc họ phải chiến đấu vì chúng. Ông truyền cảm hứng cho họ; ông khích lệ họ; ông thử thách họ. Và đổi lại, họ đã đứng dậy để chiến đấu. Họ yêu quý ông vì điều đó."

John đã cố gắng học tập phẩm chất này của Churchill. Anh nói rằng khi anh tiếp xúc với mọi người, anh đã luôn tự hỏi Điều gì đặc biệt, nổi bật và tuyệt vời ở con người này? Sau đó anh chia sẻ điều đó với người khác. Tôi đã thấy John thực hiện việc này rất nhiều lần. Anh ấy nói về Linda Eggers, trợ lí của anh rằng: "Cô ấy luôn luôn là trợ thủ đắc lực của tôi." Anh ấy gọi John Hull, chủ tịch của EQUIP là "Quý ngài Quan hệ". Anh ấy nói với mọi người rằng Kirk Nowery, chủ tịch của ISS là "người bạn thân của anh". Và anh chỉ ra cách mà Doug Carter, phó chủ tịch của EQUIP "không bao giờ bỏ lỡ một cơ hội nào để kể chuyện về EQUIP." John nghĩ về những điều tốt đẹp nhất của mọi người và nói về những phẩm chất tốt mà anh nhận thấy ở họ.

JOHN…BÀI HỌC THỨ SÁU

Một trong những cách tốt nhất để khuyến khích mọi người và khiến họ có những suy nghĩ tốt về bản thân là chỉ cho họ thấy họ có thể trở thành người như thế nào. Nhiều năm trước đây, một huấn luyện viên của New York Yankees muốn các cầu thủ của ông biết rằng được cống hiến tài năng của mình cho đội bóng là một đặc quyền đối với họ. Ông ấy thường nói với họ: "Các cậu, hãy nhớ rằng đây là niềm vinh hạnh cho các cậu khi được khoác lên mình bộ áo thi đấu của Yankees. Vì vậy, khi các cậu mặc nó, hãy chơi như những nhà vô địch. Hãy chơi giống Yankees. Hãy chơi bằng lòng tự hào."

Khi bạn trao danh tiếng cho một người để họ phát huy, bạn đã trao cho họ một thứ tốt đẹp để họ luôn phấn đấu vì nó. Bạn đang trao cho anh ta thứ ngoài tầm với của anh ta. Khi bạn nói với họ về khả năng tiềm tàng của họ, bạn đã giúp họ "chơi bằng lòng tự hào," giống như Yankees làm. Tại sao điều đó lại quan trọng? Bởi vì mọi người sẽ có thể tiến xa hơn họ nghĩ khi người mà họ kính trọng nói họ có thể làm được.

Nếu bạn muốn trao cho người khác danh tiếng để họ phát huy, sau đây là một vài gợi ý:

ĐÁNH GIÁ CAO MỌI NGƯỜI

Đánh giá của bạn về người khác sẽ có ảnh hưởng sâu sắc đến họ. Giáo sư J. Sterling Livingston, giảng viên cũ của khoa Kinh doanh thuộc trường đại học Harvard và đồng thời là người sáng lập ra ra công ty tư vấn quản lí Sterling Institute thấy rằng: "Mọi người sẽ làm việc tốt hơn khi họ biết rằng bạn đặt kì vọng vào họ."

Danh tiếng là thứ mà mọi người cố gắng cả đời để theo đuổi nó. Vì thế tại sao không giúp họ tiến lên thay vì dìm họ xuống? Tất cả mọi người đều sở hữu những giá trị và khả năng tiềm tàng của riêng mình. Bạn có thể tìm thấy chúng nếu bạn thử.

THỂ HIỆN BẰNG HÀNH ĐỘNG ĐỂ NGƯỜI KHÁC BIẾT BẠN ĐÁNH GIÁ CAO VỀ HỌ

Khi bạn thể hiện sự tin tưởng mọi người bằng hành động, họ sẽ bớt đi những ngờ vực về bản thân. Đó là khi bạn nói với con của mình rằng bạn tin chúng có thể trở thành một lái xe giỏi hoặc khi bạn cho phép chúng lái xe vào buổi tối. Cũng như vậy, nếu bạn muốn một người quản lí mới thể hiện đúng như những gì bạn đã đánh giá về anh/cô ta, hãy giao cho anh/cô ta nhiệm vụ quan trọng. Điều khiến cho mọi người cảm thấy tự tin là được người mà họ kính trọng giao cho họ những công việc quan trọng. Điều đó không chỉ giúp họ thêm vững tâm mà còn là nguồn động lực để giúp họ thành công.

BỎ QUA QUÁ KHỨ VÀ GIÚP HỌ VỮNG TIN ĐỂ HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Những cái tên, biệt danh xấu một thời có thể cản trở sự phát triển và tiến bộ của một người. Có lẽ đó là lí do tại sao nghi thức chào hỏi ở nhiều nền văn hóa có cả việc tặng một cái tước hiệu hoặc một cái tên mới cho người đối diện. Một cái tên mới mang lại hi vọng về một tương lai mới cho mọi người.

Chúng ta có thể thấy một thí dụ vui về điều đó trong bộ phim The Man of La Mancha dựa theo tác phẩm kinh điển Don Quixote của Cervante. Nhân vật chính Don Alonzo luôn chạy theo một cuộc sống ảo tưởng, anh ta muốn trở thành một hiệp sĩ giang hồ cho dù thời đó đã qua rất lâu. Anh ta cho đó là những người khổng lồ, những cuộc truy lùng trong khi đó mọi người thấy đó chỉ là những chiếc cối xay gió và những vết chân thỏ. Điều nực cười là anh ta "giải cứu" cho một cô gái bán dâm tầm thường, người mà anh ta coi là quý cô xinh đẹp. Anh gọi cô là Dulcinea và coi cô là một chiến tích hào hùng của mình.

Ban đầu, cô rất giận anh. Cô nghĩ anh đang chế giễu cô bởi vì cô ghét chính bản thân và cuộc sống của mình. Nhưng dần dần, cái nhìn khác của anh về cô đã làm cô thay đổi và mang lại cho cô hi vọng. Và khi người hiệp sĩ già sắp qua đời, người phụ nữ năm xưa đã nói lời cảm ơn vì ông chính là người đã nhận thấy những thứ mà bà không thể thấy ở mình.

Và trong cuốn kinh thánh, cũng có nhiều câu chuyện xúc động về việc con người bỏ qua quá khứ của người khác và cho họ niềm tin để hướng tới tương lai. Cuốn sách của Genesis kể lại việc Chúa đã làm thay đổi cuộc đời của Abram, một người đàn ông không có con. Chúa đã đặt lại tên cho ông là Abraham có nghĩa là "người cha nhiều con," và giúp Abraham trở thành cha ở độ tuổi của ông. Và Chúa đã để ý đến Jacob, một kẻ lừa đảo, lừa cha, dối anh trai và thường có nhiều thủ đoạn để vượt mặt người khác; và Chúa đã đặt lại tên cho anh là Israel – tương lai của anh ta gắn liền với sự ra đời của quốc gia Israel.

ĐẶT CHO MỌI NGƯỜI NHỮNG CÁI TÊN MỚI NÓI VỀ KHẢ NĂNG TIỀM TÀNG CỦA HỌ

Harry Hopman, một trong những đội trưởng và huấn luyện viên xuất sắc trong lịch sử quần vợt của Úc, được ghi tên trong tòa nhà kỉ niệm quần vợt quốc tế, một thời đã từng xây dựng được một đội thống trị làng quần vợt thế giới. Ông ấy đã làm điều đó như thế nào? Chính là phương pháp "huấn luyện bằng sự khẳng định." Ví dụ, ông có một tay vợt di chuyển chậm, ông sẽ đặt tên cho anh ta là "Tên lửa." Một tay vợt có thể lực không tốt, ông sẽ gọi là "Cơ bắp." Và chắc chắn điều đó sẽ là động lực thúc đẩy họ. "Tên lửa" Rod Laver và Ken "Cơ bắp" Rosewall đã trở thành những nhà vô địch trong làng quần vợt thế giới.

Tôi yêu thích công việc đặt cho mọi người những cái tên nói về khả năng tiềm tàng và sức mạnh của họ. Trên thực tế, nó đã trở

nên quá quen thuộc trong gia đình tôi. Tôi gọi những đứa con của mình, Elizabeth và Joel Porter là "Trái táo trong mắt tôi" và "Người con trai số 1". Tôi gọi hai đứa cháu gái Rachael và Jennifer là "Thiên thần" và "Trà ngọt". Và những đứa cháu Madeline, Hannah, John Porter và Ella tôi gọi là "Ánh mặt trời", "Quả chuối nhỏ Hannah," "JP," và "Hạt đậu".

Mỗi khi có một đứa trẻ mới ra đời trong gia đình đa thế hệ của chúng tôi, những đứa trẻ con khác lại muốn biết tôi sẽ đặt tên cho thành viên mới là gì. Nó là truyền thống mà tất cả chúng tôi đều thích. Tại sao ư? Bởi vì mọi người thích nhận những lời động viên, khích lệ từ những người có thể nhận thấy khả năng tiềm tàng của họ.

LES… CÁCH ÁP DỤNG

Thỉnh thoảng, tôi tiếp xúc với nhiều nhà lãnh đạo, những người luôn cho rằng không nên hạ thấp cái tôi của mọi người bằng cách trao cho họ danh tiếng mà họ hoàn toàn không đáng có. Và tôi luôn xếp những người này vào "quy tắc 10 năm". Nó xuất phát từ một nghiên cứu cho rằng những người làm việc tốt, những người mà danh tiếng đi trước họ cần ít nhất 10 năm cống hiến hết mình để được mọi người công nhận. Nghiên cứu cũng cho thấy rằng quá trình đó có thể rút ngắn đáng kể nếu như họ nhận ra họ đang bắt đầu đạt được một tiếng tăm nhất định.

Để áp dụng bài học của John vào cuộc sống

Hãy quên:

Thất bại của một người trong quá khứ mà hãy chú ý đến khả năng tiềm tàng của họ trong tương lai.

Hãy hỏi:

Con người này có gì đặc biệt và tuyệt vời? Làm sao tôi có thể chỉ cho người khác thấy nó?

Hãy làm điều này:

Thể hiện bằng hành động để người khác thấy rằng bạn đánh giá cao về họ

Hãy nhớ:

Nhiều người tiến xa hơn họ nghĩ bởi vì mọi người tin rằng họ có

thể làm được điều đó.

7

HÃY NÓI NHỮNG LỜI LẼ TỐT ĐÚNG LÚC

Những lời lẽ tồi có thể cản trở thành công của một người, nhưng những lời lẽ tốt lại có thể khắc phục những điều tồi tệ.

- RALPH WALDO EMERSON

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Hãy hỏi bất cứ người nào biết rõ John, họ sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện về một thời điểm mà John đã nói với họ những lời lẽ tốt đúng lúc. Khi cùng thực hiện cuốn sách này, tôi đã được nghe Dan Reiland, người bạn thân và trước đây là cánh tay phải của John kể lại một câu chuyện rất xúc động. "John đã thường xuyên nói những lời lẽ tốt với tôi," Dan nói. "Nhưng thời điểm đáng nhớ nhất là khi mẹ tôi qua đời."

Mẹ Dan không may đã đột ngột qua đời. Anh đã thông báo kịp thời cho John, nhưng lúc đó, John không có mặt ở thị trấn. John và Margaret đã thay đổi kế hoạch của họ và ngay lập tức bay về San Diego. Dan nhớ lại: "John và Margaret bước vào nhà, đến bên tôi, ôm lấy tôi và nói 'Tôi yêu cậu'. Chỉ vậy thôi cũng đủ làm tôi cảm động vô cùng. Đã không có ai nói điều đó với tôi." Dan đã kể với tôi rằng John đã động viên anh trai Lan và chị gái Jean của anh rất nhiều. Tôi có thể nói rằng lúc đó Dan vẫn còn rất xúc động mặc dù câu chuyện đó đã diễn ra cách đó gần chục năm.

Dan kể: "John đã tổ chức một lễ truy điệu suôn sẻ. Về sau, anh ấy đã đưa cho tôi một bức thư đến bây giờ tôi vẫn nâng niu. Tôi trân trọng mọi thứ mà John đã làm cho tôi trong lúc đó, nhưng không có lời lẽ nào lại thực sự có ý nghĩa hơn ba từ mà John đã nói.

Những người mà không thường xuyên tiếp xúc với John đều bất ngờ với việc làm đó của anh. Họ biết anh với tư cách là một diễn giả, người rất giỏi trong cách giao tiếp và căn ke thời gian. Nhưng họ không nhận thấy John là một người luôn biết khích lệ, giúp đỡ người khác, và thực sự hiểu họ cả trên và ngoài bục diễn.

Tôi nhớ lại lần John đã nói với các nhà lãnh đạo về giá trị của những lời nói và thời điểm nói:

- Những lời lẽ tồi nói không đúng lúc sẽ làm tôi thất vọng
- Những lời lẽ tồi nói đúng lúc sẽ làm tôi bực tức.
- Những lời lẽ tốt nói không đúng lúc sẽ làm tôi bối rối.
- Những lời lẽ tốt nói đúng lúc sẽ khích lệ tôi.

Điều đó đúng trong mọi hoàn cảnh. Bạn có thấy vậy không? Những lời lẽ tốt nói đúng lúc giống như một cơn gió dễ chịu.

JOHN... BÀI HỌC THỨ BẢY

Mọi người đều thừa nhận rằng lời nói có một sức mạnh kì lạ. Nhà biên tập, nhà thần học Tyron Edwards nhận thấy: "Lời nói tốt hơn và xấu hơn suy nghĩ; chúng bày tỏ suy nghĩ, bổ sung cho suy nghĩ; chúng mang lại sức mạnh cho suy nghĩ để hướng tới cái thiện hoặc cái ác; chúng đưa suy nghĩ vào một hành trình dài bất tận để tìm lời chỉ dẫn, sự thoải mái và hạnh phúc, hay để gạt bỏ đau thương, nỗi buồn, sự suy sụp." Tuy nhiên, nói đúng thôi chưa đủ mà còn phải đúng lúc.

Nhiều lúc, điều tốt nhất mà chúng ta có thể làm cho người khác là im lặng. Khi muốn đưa ra lời khuyên để gây ấn tượng, để nói câu "Tôi đã bảo anh rồi," hoặc để chỉ ra lỗi lầm của người khác, cách tốt nhất là giữ im lặng. George Sala, nhà báo người Anh thế kỉ 19 đã khuyên "không chỉ biết nói điều tốt đúng chỗ, mà phức tạp hơn nữa là phải biết cách không nói ra những điều không hay trong những thời điểm nhạy cảm".

Bạn sẽ nói những lời lẽ tốt như thế nào để khích lệ mọi người đúng lúc? Hãy ghi nhớ những điều này trong đầu:

CÂN NHẮC VỀ THỜI GIAN VÀ ĐỊA ĐIỂM

Người ta kể lại rằng trong chiến tranh thế giới thứ II, khi cuộc tấn công mang tính quyết định sắp xảy ra, tướng Dwight Eisenhower đi dạo qua sông Ranh và tình cờ gặp một binh lính đang tỏ ra rất chán nản.

“Cậu cảm thấy thế nào?” ông hỏi.

“Thưa tướng quân, tôi rất hồi hộp,” người lính trẻ trả lời.

Eisenhower nói: “Tôi cũng hồi hộp không kém cậu. Có lẽ đi dạo cùng nhau sẽ giúp ích cho chúng ta đấy.”

Bí quyết đầu tiên để nói điều tốt đúng lúc là chú ý đến khung cảnh. Đó là một trong những bí quyết để có cuộc nói chuyện thành công dù là với một người hay với một đám đông. Vua Solomon của đất nước Israel cổ đại đã viết: “Lời nói đúng chỗ giống như quả táo vàng được bọc trong lớp vỏ bạc.” Nếu bạn có thể học cách chú ý đến khung cảnh, bạn đã hoàn thành một nửa công việc nói những lời lẽ tốt đúng lúc.

NÓI NHỮNG LỜI XUẤT PHÁT TỪ TRÁI TIM

Để nói điều tốt đúng lúc, nội dung và thời điểm thôi chưa đủ mà còn phải chú ý đến cách nói. Trong một câu chuyện hài trong tập truyện Những hạt lạc, Lucy nói với nghệ sĩ dương cầm Schroeder: “Anh có thấy tôi là người phụ nữ đẹp nhất thế giới không?” Cô ta nhắc lại câu hỏi đó đến vài lần cho đến khi Schroeder đã nói “Có”chỉ vì muốn thoát khỏi cô ta,.

Lucy thất vọng tràn trề và nói: “Thậm chí khi anh ta nói có, anh ta cũng chẳng có ý như vậy.”

Mọi người có thể phân biệt được đâu là những từ sáo rỗng và đâu là những từ xuất phát từ trái tim. Thương gia Don Bennett người bang Idaho là người khuyết tật đầu tiên leo được lên đỉnh núi Rainer ở độ cao 4,392m chỉ bằng một chân và hai cái nạng. Trên một đoạn đường đầy gian nan, hiểm trở, Bennett và những thành viên khác đã phải vượt qua một cánh đồng băng. Để băng qua đó, họ phải cắm những chiếc đinh vào đế ủng để tạo ma sát cho chúng. Tuy nhiên, chỉ với một chiếc ủng, Bennett đã gặp rất nhiều khó khăn. Cách duy nhất để anh có thể vượt qua cánh đồng băng đó ngã xuống, áp mặt vào băng, đứng dậy và cứ tiếp tục như vậy.

Con gái của Bennett, Kathy luôn đi cùng anh trên chặng đường kéo dài 4 tiếng đồng hồ đó. Cô bé luôn cổ vũ anh “Ba có thể làm được mà. Ba là người ba giỏi nhất trên thế giới.” Những lời động viên thật lòng đó đã giúp anh luôn vững bước tiến lên.

NHẬN RA SỨC MẠNH CỦA NHỮNG LỜI LẼ NÓI ĐÚNG LÚC.

Nói điều tốt đúng lúc không chỉ khiến cho một người cảm thấy

vui vẻ tại thời điểm đó. Nó có thể có tác động tích cực và lâu dài.

Họa sĩ Benjamin West nói rằng ông đam mê vẽ tranh từ khi còn là một cậu bé. Khi mẹ ông rời khỏi nhà, ông thường lôi sơn dầu ra và tập vẽ. Một ngày nọ, ông lôi tất cả sơn, bút vẽ, giấy và đủ loại vật liệu ra, làm cho căn nhà trở nên bừa bộn. Biết mẹ ông sẽ về nhà sớm, ông đã cố gắng dọn dẹp mọi thứ thật sạch sẽ, nhưng dường như mọi thứ vẫn vậy. Khi mẹ ông bước vào phòng, ông nghĩ rằng mình sẽ phải hứng chịu điều tồi tệ nhất.

West nói rằng những gì bà làm lúc đó thực sự đã làm ông bất ngờ. Bà nhặt bức vẽ của ông lên, ngắm kĩ và nói: "Con trai, con vẽ chị đẹp lắm!" Bà đã hôn vào má ông và đi khỏi. West nói nhờ nụ hôn đó mà ông đã trở thành họa sĩ.

Tôi không biết bạn đã có những trải nghiệm nào khi trưởng thành. Có lẽ cũng giống tôi, bạn có bố mẹ, những người luôn hiểu được sức mạnh của sự khích lệ. Nếu không, bạn sẽ cho đi những gì để được ai đó như cha/mẹ, thầy giáo, huấn luyện viên hay người cố vấn động viên đúng lúc? Dù bạn có được nhận nó hay không, bạn cũng có thể đưa ra lời động viên ngay bây giờ. Hãy tìm cơ hội để động viên mọi người. Điều đó có thể làm thay đổi cuộc đời của họ.

LES... CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Rất nhiều nghiên cứu chứng minh rằng những lời lẽ tốt nói đúng lúc sẽ tạo ra những kết quả tích cực. Một trong những kết quả quan trọng nhất đó là sự tin tưởng. Khi bạn có thể làm điều gì đó cho người khác đúng theo mong muốn của họ, thậm chí khi họ là những người lạ, bạn sẽ trở nên đáng tin cậy và được coi trọng. Liệu điều đó có đáng được khích lệ?

Để áp dụng bài học của John vào cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Những gì bạn muốn nói và hãy tập trung vào những gì người khác muốn nghe.

Hãy hỏi:

Tôi sẽ muốn nghe điều gì nếu tôi ở trong trường hợp của người đó.

Hãy thực hiện điều này:

Hãy thay đổi một ngày của người khác hoặc thậm chí là cả cuộc đời của họ bằng cách nói những lời lẽ tốt xuất phát từ trái tim đúng lúc.

Hãy nhớ:

“Lời nói đúng chỗ giống như quả táo vàng được bọc trong lớp vỏ bạc.”

8

KHUYẾN KHÍCH MỌI NGƯỜI THEO ĐUỔI GIẤC MƠ

Hãy tránh xa những kẻ xem thường giấc mơ của bạn. Những kẻ tiểu nhân thường làm điều đó, nhưng những người vĩ đại sẽ làm cho bạn cảm thấy rằng bạn cũng có thể trở nên vĩ đại.

—MARK TWAIN

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Khi tôi nói chuyện với một số nhân viên của John, một trong những điều thú vị tôi nhận thấy đó là mỗi tuần anh nhận được hàng tá thư cảm ơn vì những thay đổi tích cực có được nhờ những cuốn sách, những cuộc hội thảo, và những bài học trên đĩa CD của anh. Tôi bảo Sue Caldwell cho xem một số lá thư, và cô ấy đã đưa cho tôi một cặp tài liệu dày trong đó có một số lá mà cô đã cho các nhân viên khác xem. Lật qua vài trang, tôi thấy những dòng cảm ơn dành tặng John vì anh đã nhen lên trong họ hi vọng và mơ ước.

Có hai bức thư thực sự làm tôi chú ý bởi vì chúng nhắc đến những điều mà John đã nói tại hội thảo của những vị lãnh đạo trẻ đạo Cơ-đốc. Bức thư đầu tiên là của Kevin, anh viết:

Cảm ơn anh! Không hề thái quá chút nào khi tôi nói rằng anh đã làm cho cuộc sống của tôi trong suốt 6 năm qua có ý nghĩa hơn. Tôi là một trong 5.500 người lãnh đạo đã tham gia vào "Catalyst" tuần vừa rồi… Tôi cảm thấy như Chúa đã nghe thấy lời cầu nguyện của tôi khi anh trải lòng với chúng tôi… Anh nói: "Tôi mong muốn các vị tin vào bản thân mình giống như tôi tin vào các vị." Đó là lần đầu tiên tôi nghe thấy câu đó từ một người ở thế hệ của anh. Thật tuyệt vời khi nghe điều đó.

Bức thư thứ hai là do Matt viết:

Mấy tháng qua, tôi cảm thấy rất chán nản và đành chấp nhận một sự thật rằng giấc mơ của tôi đang chết dần. Sau đó, tôi đến Catalyst '03. Thật bất ngờ, Chúa đã bước vào trái tim của tôi và nói với tôi 'Dự định của anh vẫn còn hi vọng đó'. Khi anh giảng giải cho chúng tôi, tôi đã không thể kìm được nước mắt. Những lời lẽ của anh là những lời thật lòng của Chúa, chạm đến trái tim của tôi. Tôi sẽ không bao giờ quên khoảnh khắc đó… Cảm ơn anh vì đã làm thay đổi cuộc đời tôi.

Matt đã tiếp tục cống hiến đời mình cho giấc mơ bấy lâu và sẽ kiên định trong suốt giai đoạn đầu đời này.

Khi tôi nói chuyện với các nhân viên và cộng sự của John, tôi phát hiện ra rằng anh đã luôn khuyến khích họ theo đuổi giấc mơ của mìn, thậm chí việc đó có thể khiến anh mất đi một số nhân tài. Thường thường, khi Tim Elmore – một mục sư trong tổ chức của John ở San Diego trong hơn 10 năm – được một tổ chức khác mời làm việc, anh sẽ đến gặp John để xin anh lời khuyên. Tim nói rằng John rất khách quan và một vài lần anh đã khuyến khích Tim nên nắm lấy cơ hội đó: "Nó có thể thích hợp với anh. Tôi không muốn anh phải hối tiếc. Tôi nghĩ anh nên đi."

Cuối cùng Tim đã ra đi, và anh đã tiếp nhận chức phó chủ tịch của một tổ chức nhà thờ ở Colorado. Và John đã chỉ khuyến khích anh. Anh thực sự muốn Tim thực hiện giấc mơ và phát huy hết khả năng của mình.

JOHN… BÀI HỌC THỨ TÁM

Tôi thấy đó là một điều vinh dự với bản thân khi mọi người chia sẻ giấc mơ của họ với tôi. Điều đó thể hiện lòng can đảm và sự tín nhiệm. Và lúc đó, tôi ý thức được rằng tôi có ảnh hưởng lớn đối với cuộc sống của họ. Đó là một vấn đề không hề nhỏ chút nào. Một lời khuyên sai lầm có thể làm tiêu tan đi giấc mơ của một người, nhưng lời khuyên đúng có thể thôi thúc cô/anh ta tiếp tục theo đuổi giấc mơ đó.

Nếu ai đó muốn chia sẻ giấc mơ của họ với bạn, hãy cẩn thận và hãy lưu ý những điều này khi bạn khuyến khích họ:

HIỂU ĐƯỢC RẰNG GIẤC MƠ RẤT MONG MANH

Nữ diễn viên Candice Bergen nói: "Theo định nghĩa, giấc mơ chỉ tồn tại trong một khoảng thời gian ngắn." Tôi hoài nghi về điều cô

nói bởi vì có nhiều người không muốn người khác theo đuổi giấc mơ của họ. Điều đó khiến họ nghĩ tới quãng đường dài phía trước để thực hiện giấc mơ của mình. Do đó, họ cố tình hạ gục những người đang trên hành trình theo đuổi giấc mơ của họ. Những người cản trở giấc mơ của người khác sẽ phải hối hận vì đã làm cho họ tuyệt vọng.

Đừng bao giờ trở thành người giết chết giấc mơ của người khác. Thay vào đó, hãy là người thắp lên ngọn lửa mơ ước trong họ. Thậm chí, nếu bạn nghĩ rằng giấc mơ của họ là viển vông, cũng không nên phê phán họ.

MẤT ĐI GIẤC MƠ LÀ MẤT ĐI ĐIỀU LỚN LAO

Có bao giờ bạn từ bỏ giấc mơ của mình? Có khi nào bạn chôn vùi đi hi vọng mà có vẻ nó đã rất sáng sủa và mang lại cho bạn sự sống? Nếu như vậy, nó đã tác động đối với bạn như thế nào? Norman Cousins, cựu biên tập viên của Saturday Review và là trợ giáo của khoa tâm học ở UCLA cho rằng: "Cái chết không phải là mất mát lớn nhất trong đời. Sự mất mát lớn nhất đó là thứ bên trong chúng ta chết đi trong khi chúng ta vẫn sống."

Mơ ước làm cho cuộc sống của chúng ta có ý nghĩa hơn. Benjamin Franklin thấy rằng: "Hầu hết mọi người chết từ cổ lên ở tuổi 25 bởi vì họ không còn mơ ước nữa." Đó chính là lí do tại sao bạn nên thắp lên ngọn lửa mơ ước trong mỗi người. Làm như vậy, bạn có thể giúp họ tiếp tục tồn tại. Khích lệ một người theo đuổi giấc mơ có nghĩa là chắp cho họ đôi cánh tâm hồn.

KHUYẾN KHÍCH MỌI NGƯỜI THEO ĐUỔI GIẤC MƠ LÀ TRAO CHO HỌ MỘT MÓN QUÀ KÌ DIỆU

Bởi vì giấc mơ là trái tim của tâm hồn nên chúng ta phải nỗ lực hết sức để biến giấc mơ đó thành hiện thực. Đó là một trong những món quà tuyệt vời nhất chúng ta có thể trao tặng. Bạn có thể thực hiện điều đó bằng cách nào? Hãy thực hiện theo sáu bước sau:

1. Hãy bảo họ chia sẻ giấc mơ. Mỗi người đều có một giấc mơ nhưng không nhiều người được hỏi về nó.
2. Hãy làm cho họ tin vào bản thân cũng như giấc mơ của họ. Hãy để mọi người biết rằng bạn tôn trọng giấc mơ và những phẩm chất bên trong con người họ để giúp họ đạt được giấc mơ đó.
3. Hãy hỏi về những thử thách họ phải vượt qua để thực hiện

giấc mơ của mình. Rất ít người hỏi người khác về giấc mơ của họ; thậm chí còn ít hơn nữa thử tìm hiểu những khó khăn mà những người đó đang phải vượt qua để theo đuổi ước mơ của họ.

4. Bày tỏ giúp đỡ. Không ai có thể một mình thực hiện giấc mơ. Bạn sẽ phải bất ngờ khi mọi người tỏ ra vui vẻ khi bạn tỏ ý muốn giúp đỡ họ thực hiện ước mơ của mình.
5. Thường xuyên hỏi về giấc mơ của họ. Nếu bạn thực sự muốn giúp đỡ mọi người theo đuổi giấc mơ của họ, đừng nên chỉ thực hiện việc đó một lần mà hãy cùng họ kiểm tra xem họ thực hiện đến đâu và sẵn sàng giúp đỡ họ.
6. Hãy cố gắng trở thành người thúc đẩy giấc mơ chứ không phải là người dập tắt ước mơ của người khác. Mỗi người đều có mơ ước và họ cần sự khích lệ, động viên. Hãy luôn quan tâm đến giấc mơ của mọi người và bên cạnh họ để giúp đỡ họ.

MỌI NGƯỜI SẼ THỰC HIỆN GIẤC MƠ KHI HỌ CÓ CƠ HỘI

Scott Adams, người vẽ ra bức biếm họa Dilbert nổi tiếng đã kể lại về những bước khởi đầu trong sự nghiệp vẽ tranh biếm họa của ông:

Bạn không nhất thiết phải là một người có ảnh hưởng. Trên thực tế, những người có ảnh hưởng nhất đối với cuộc đời tôi có thể thậm chí không biết về những điều họ đã dạy tôi. Để theo đuổi giấc mơ trở thành một nhà vẽ tranh biếm họa giỏi, tôi đã gửi bản phác thảo đến hết nhà biên tập truyện tranh này đến nhà biên tập khác nhưng đều nhận được sự từ chối. Thậm chí có nhà biên tập còn gọi cho tôi và khuyên tôi nên đi học lớp mỹ thuật. Sau đó, Sarah Gillespie, nhà biên tập ở United Media, một chuyên gia thực thụ trong lĩnh vực này đã gọi điện mời tôi kí hợp đồng. Lúc đầu, tôi hoàn toàn không tin. Tôi đã hỏi bà liệu tôi có phải thay đổi phong cách của mình, thêm người cộng tác hay học thêm vẽ không. Nhưng bà ấy đã nói rằng tôi thực sự có khả năng để trở thành nhà vẽ tranh biếm họa giỏi. Sự tin tưởng bà dành cho tôi đã làm tôi thay đổi suy nghĩ về khả năng thực sự của mình. Điều này có vẻ kì quặc nhưng kể từ khi tôi nhận cuộc gọi đó, tôi có thể vẽ tốt hơn.

Nhà biên tập Sarah Gillespie đã cho Adams một cơ hội để thực hiện ước mơ của ông, nhưng bởi vì có rất nhiều người đã làm ông thoái chí nên ông đã sợ phải nói đồng ý. Song, nhờ có sự khích lệ và cơ hội mà bà dành cho ông nên sau này ông đã cho ra đời tác phẩm Dilbert nổi tiếng trên toàn quốc.

Sẽ còn có nhiều câu chuyện như thế nếu bạn khuyến khích mọi người theo đuổi giấc mơ của họ. Đến một ngày nào đó khi bạn rời khỏi thế giới này, bạn có muốn trở thành người được người khác nói: "Tôi đã thành công bởi vì cô ta đã tin tưởng tôi hơn bất cứ người nào"? Từ bây giờ, hãy luôn động viên mọi người. Bạn càng làm như vậy, mọi người sẽ càng tin tưởng để chia sẻ giấc mơ của họ với bạn. Và bạn sẽ có cơ hội để thấy họ thành công.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Khuyến khích mọi người theo đuổi giấc mơ không phải là khiến họ trở nên hão huyền. Nghiên cứu cho thấy việc làm này không chỉ cho họ hi vọng vào điều tốt đẹp trong tương lai mà còn khiến họ trở nên tích cực hơn trong mọi công việc hiện tại. Theo khoa học mà nói, nó được gọi là "hình thái hoạt động cộng hưởng". Nhưng dù cho bạn gọi nó là gì, bạn cũng không hề sai lầm khi khuyến khích họ.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc phê phán giấc mơ của người khác. Thay vào đó, hãy làm cho họ tin vào ước vọng cao cả của họ và khả năng thực hiện giấc mơ đó.

Hãy hỏi:

Ngày hôm nay, tôi có thể khuyến khích ai theo đuổi giấc mơ của họ?

Hãy thực hiện điều này:

Giúp đỡ mọi người biến giấc mơ thành hiện thực.

Hãy nhớ:

Khi một ai đó chia sẻ giấc mơ với bạn, hãy nhớ rằng nó chính là trái tim của tâm hồn họ.

9

CA NGỢI MỌI NGƯỜI

Nếu một người phải nói ra mong muốn thầm kín nhất – mong muốn tạo cảm hứng cho mọi kế hoạch, hành động của anh ta, anh ta sẽ nói: "Tôi muốn được khen ngợi".

LES... BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Một trong những chủ đề ưa thích trong mọi cuộc nói chuyện của chúng tôi là xuất bản. Gần hai chục năm qua, chúng tôi luôn nói về nó. Mọi khía cạnh của việc xuất bản như ý tưởng về cuốn sách, đầu đề, chiến dịch tiếp thị, nhà xuất bản, nơi trưng bày sách hay đại lý đặt sách đều được chúng tôi đưa ra để trao đổi. Và kể từ khi John trở thành một trong những tác gia thành công nhất viết về phương pháp lãnh đạo và có hơn chín triệu cuốn sách được bán ra, tôi luôn muốn học hỏi tường tận những kinh nghiệm xuất bản của anh.

Trước đây, John và tôi có buổi nói chuyện trong một hội thảo ở Virginia. Trong giờ giải lao, tôi yêu cầu anh kể về một sự kiện nổi bật trong sự nghiệp xuất bản của anh.

"Đó là một công việc khó khăn, Les," anh nói với tôi. "Tôi đã gặp rất nhiều may mắn mà tôi không bao giờ có thể nghĩ đến."

"Chắc chắn có điều gì nổi bật chứ," tôi nhấn mạnh.

"À vâng, khi một triệu cuốn sách 21 nguyên tắc lãnh đạo (The 21 Laws of Leadership) được bán ra, nhà xuất bản Thomas Nelson đã tổ chức một bữa tiệc mừng cho khoảng 120 nhân viên trong công ty của họ và công ty Injoy để đánh dấu sự kiện đó. Đêm đó, họ đã trao cho tôi vài món quà rất đẹp kể cả những thứ này." John kéo ống tay áo khoác lên và chỉ vào những khuy măng sét bằng vàng

anh đang mặc, mỗi cái đều mang số "21". "Đó là một đêm đáng nhớ đối với tôi."

Sau đó, tôi đã nói chuyện với một số người đã tham dự bữa tiệc đó trong đó có vợ John, Margaret. Cô ấy nói rằng khi John đứng lên giới thiệu mọi người, anh ấy đều bày tỏ lòng biết ơn và ca ngợi những người đã cùng giúp sức để cho ra đời cuốn sách. Anh ấy đã khen ngợi ý tưởng ban đầu của Victor Oliver và tựa đề mà anh nghĩ ra cho cuốn sách. Anh đã tán dương nhóm những nhà lãnh đạo chủ chốt của Injoy, những người đã giúp anh chắt lọc ra những nguyên tắc. Anh cảm ơn Charlie Wetzel, thư kí của anh, vì đã chỉnh sửa ngôn từ cho cuốn sách của anh. Anh bày tỏ lòng biết ơn tới Ron Land của Thomas Nelson, Kevin Small và nhóm làm việc của Injoy vì đã tiếp thị cho cuốn sách để đưa nó lọt vào danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn. Anh đã cảm ơn nhà xuất bản Mike Hyatt, đội ngũ bán hàng và tiếp thị của Nelson, những nhà sách và nhiều cá nhân khác bao gồm cả bố mẹ anh. Margaret nói rằng khi John kết thúc bài nói, ai nấy trong khán phòng đều tỏ ra xúc động.

Để một cuốn sách trở nên thành công và đưa nó đến tận tay người đọc luôn là công sức của cả một nhóm người mặc dù không phải tác giả nào cũng nhận thấy điều đó. Mỗi người đều góp một phần sức lực vào quá trình đó, và John đã cố gắng truyền tải hết những lời cảm ơn đến mọi người.

JOHN... BÀI HỌC THỨ CHÍN

Tôi sẽ không bao giờ quên đêm ở Orlando đó. Khi tôi viết cuốn sách đầu tiên năm 1979, tôi không bao giờ dám nghĩ rằng tôi có thể bán ra được một triệu bản. Khi Margaret và tôi quay trở về khách sạn, cô ấy đã hỏi tôi ấn tượng nhất về điều gì trong bữa tiệc. Không chút do dự, tôi đã trả lời rằng chính là được cảm ơn những người đã giúp đỡ tôi. Hiếm khi chúng ta có cơ hội nói hết những lời cảm ơn tới những người đã giúp đỡ chúng ta, đặc biệt là trước nhiều người khác. Tôi đã rất muốn thực hiện điều đó. Nó không chỉ giúp tôi cảm thấy vui vẻ hơn khi được chia sẻ thành công với mọi người mà nó còn làm cho mọi người cảm thấy hãnh diện về bản than, và khiến họ cảm thấy mình quan trọng.

Cảm ơn mọi người là một trong những cách để chinh phục lòng người. Nếu bạn muốn luyện tập nó, bạn có thể bắt đầu với một vài gợi ý sau:

HÃY DẸP CÁI TÔI SANG MỘT BÊN

Nguyên nhân đầu tiên mà mọi người không cảm ơn người khác là vì họ nghĩ rằng điều đó sẽ phần nào làm tổn thương họ hoặc làm giảm giá trị của họ. Có nhiều người không yên tâm đến mức họ thường xuyên thể hiện cái tôi của mình. Nhưng bạn sẽ không thể chinh phục lòng người nếu bạn không thể dẹp cái tôi sang một bên.

Bạn đã bao giờ nghe câu "Người ích kỉ không phải là người suy nghĩ quá nhiều về bản thân anh ta mà chính là người nghĩ quá ít về người khác" chưa? Nếu bạn muốn cảm ơn người khác, hãy cảm ơn họ trước mặt nhiều người. Họ cần những gì? Họ sẽ cảm thấy thế nào khi được khen ngợi? Việc đó sẽ khiến họ làm việc tốt hơn và phát huy hết khả năng ra sao? Nếu bạn đánh giá cao sự đóng góp của họ, hãy nói ra điều đó và bạn sẽ cảm thấy vui vẻ.

ĐỪNG CHỜ ĐỢI – HÃY CẢM ƠN CÀNG SỚM CÀNG TỐT

Tôi thích câu nói của H. Ross Perot: "Hãy thưởng cho những người nhân viên khi mồ hôi vẫn còn vương trên trán của họ". Có phải một trong những thời điểm thích hợp nhất để cảm ơn mọi người là khi họ vẫn luôn nghĩ về công việc và cống hiến hết mình vì nó? Tại sao phải chờ đợi? Có thể bạn đã nghe chuyên gia quản lí Ken Blanchard khuyên nên cảm ơn mọi người khi họ đang làm điều gì đó có ý nghĩa. Lời khuyên bổ ích đó thật bổ ích! Bạn càng cảm ơn mọi người sớm, bạn sẽ nhận lại được càng nhiều hơn.

Vào năm 2003, tôi có cuộc phỏng vấn với John Wooden, huấn luyện viên bóng rổ của trường đại học UCLA. Ông ấy kể rằng ông ấy thường dạy các cầu thủ ghi bàn cách cười, nháy mắt hoặc gật đầu với những cầu thủ đã truyền bóng chính xác cho họ. "Nếu như anh ta không nhìn thì sao?" một cầu thủ hỏi. Wooden trả lời: "Tôi đảm bảo anh ta sẽ nhìn." Mọi người đều muốn đóng góp của mình được công nhận.

HÃY CẢM ƠN TRƯỚC MẶT NHIỀU NGƯỜI KHÁC

Bạn đã đọc chương dạy cách khen ngợi mọi người trước mặt người khác, nhưng vẫn phải nói lại điều này. Khi bạn khen ngợi mọi người trước mặt đồng nghiệp, những người thân của họ, giá trị của lời khen ngợi đó sẽ được nhân lên. Billy Martin, cựu cầu thủ và huấn luyện viên của New York Yankees nhận thấy: "Điều tuyệt vời nhất trên thế giới này là thấy một cầu thủ nào đó trong đội làm được một điều kì diệu và mọi người tụ tập xung quanh để khen ngợi anh ta." Bạn có thể tạo ra một không khí như Martin đã miêu tả bằng cách khen ngợi mọi người trước đám đông,.

HÃY ĐỂ LỜI KHEN NGỢI TỒN TẠI MÃI MÃI

Khi bạn khen ngợi ai đó bằng lời, bạn chỉ làm họ vui sướng trong một lúc. Khi bạn dành thời gian để ghi lại nó, bạn sẽ làm họ hãnh diện cả đời. Mọi người sẽ dán tấm giấy đó ở trên tường để nhắc họ nhớ về những thành tích họ đạt được. Họ sẽ cất giữ và trân trọng những bức thư có ghi lại sự công nhận và ngợi khen cho những việc họ đã làm. Sâu trong tâm khảm, mọi người muốn làm một điều phi thường và một ngày nào đó, họ sẽ cần đến sự khích lệ, động viên.

Trong văn phòng, tôi cất giữ một cặp tài liệu có chứa tất cả những bức thư và những lời ghi chép quan trọng đối với tôi. Thỉnh thoảng tôi lại lôi cặp hồ sơ đó ra và đọc một số bức của những người tôi tôn trọng. Chúng khiến tôi nhớ lại những thời điểm được động viên, khuyến khích. Người ta nói rằng tổng thống Abraham Lincoln thường mang trong túi một mẩu báo ca ngợi những thành tích ông đạt được khi là một tổng thống. Ông ấy là một trong những nhà lãnh đạo kiệt xuất trong lịch sử dân tộc của chúng ta, dù vậy ông vẫn muốn một điều gì đó để cổ vũ tinh thần của mình.

Xin đừng đánh giá thấp ảnh hưởng của một bài báo, một lời đánh giá của công chúng hoặc một bức thư ngắn của một người nào đó. Những gì bạn viết ra trong vài phút có thể là nguồn cảm hứng cho một người trong nhiều thập kỉ.

CHỈ KHEN NGỢI KHI BẠN CÓ Ý NHƯ VẬY

Tôi thích câu chuyện đùa này: Khi người đàn ông già hấp hối, người vợ quá cố của ông ngồi sát bên đầu giường ông. Ông mở mắt và nhìn thấy bà ấy. “Em đã ở đây rồi, Agnes,” ông nói, “lại ở bên cạnh anh một lần nữa.”

“Vâng, anh yêu,” bà trả lời.

“Ngẫm lại,” người đàn ông già nói “anh nhớ tất cả các thời điểm em ở bên cạnh anh. Em ở bên cạnh anh khi anh nhận được giấy báo nhập ngũ và anh đã phải lên đường ra mặt trận. Em đã ở bên anh khi ngôi nhà của chúng ta cháy rụi. Khi vụ tai nạn xảy ra, phá hỏng hoàn toàn chiếc xe, em cũng ở đó. Và em cũng ở bên anh khi công ty anh phá sản và chúng ta mất trắng.”

“Vâng, anh yêu,” vợ ông trả lời.

Người đàn ông thở dài.

“Anh nói cho em biết điều này, Agnes,” ông nói, “em đúng là đồ xui xẻo.”

Câu chuyện rõ ràng là như vậy nhưng tôi muốn nói tiếp để không bị hiểu lầm. Bạn không nên nói những điều mà bạn không tin chỉ để khen ngợi ai đó. Nếu bạn không chân thành, bạn không thể khiến người khác vui vẻ; bạn sẽ khiến họ cảm thấy bị xúc phạm. Khi bạn tán dương ai đó, lời tán dương phải xuất phát từ tâm.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Khen ngợi những đồng nghiệp không chỉ đơn thuần thể hiện sự lịch sự. Theo nghiên cứu, khi bạn khen ngợi người khác, bạn thực sự làm thay đổi cuộc sống của họ và từ đó, khi họ thành công, họ sẽ luôn nhớ về bạn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn…

Hãy quên:

Cái tôi của mình. Hãy chú ý đến mọi người xung quanh bạn và hãy khen ngợi họ.

Hãy hỏi:

Ai đã giúp tôi thành công hơn?

Hãy thực hiện điều này:

Khen ngợi mọi người trước mặt người khác vì những nỗ lực không ngừng của họ.

Hãy nhớ:

Nếu mỗi chúng ta phải nói ra mong muốn thầm kín nhất, chúng ta sẽ nói: “Tôi muốn được khen ngợi.”

10

THỂ HIỆN NHỮNG GÌ TỐT NHẤT CỦA BẠN

Tôi làm những gì tốt nhất tôi biết – những gì tốt nhất tôi có thể; và tôi sẽ làm như vậy cho đến cuối đời.

ABRAHAM LINCOLN

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Nhiều năm qua, tôi đã tiếp thụ được nhiều bài học về phương pháp lãnh đạo trong những cuốn băng và đĩa CD John cho ra đời hàng tháng. Sau khi nghe bài học có tiêu đề: "Bước chuẩn bị: Phân biệt giữa chiến thắng và thất bại", tôi đã đặt một câu hỏi cho John.

"Tôi thích bài học đó và tôi đã rút ra được những điều bổ ích cho bản thân" tôi nói, "nhưng tôi phải hỏi anh một điều. Anh có thực sự tin rằng sự chuẩn bị là rất quan trọng trong cuộc sống của mỗi người?"

"Tôi hoàn toàn tin," John trả lời. "Chính nó tạo ra sự khác biệt giữa kẻ chiến thắng và kẻ chiến bại. Sự chuẩn bị không chỉ là một nguyên tắc mà nó còn là một thái độ, một lối sống. Bố tôi đã từng trích ra một câu thơ trong Kinh thánh: 'Cho dù bạn phải làm gì, hãy làm bằng tất cả sức mạnh của bạn.' Hay nói cách khác, dù bạn làm gì, bạn có gì, hãy thể hiện những điều tốt nhất của bạn. Tôi luôn ghi nhớ điều đó khi làm mọi việc."

Tôi đã quan sát John nhiều năm và tôi tin điều đó là đúng. Anh ấy làm mọi việc bằng chính tài năng của mình. Nhưng nó còn hơn thế nữa. Khi đang viết cuốn sách này, chúng tôi có một cuộc họp ở

San Diego nơi anh ở trong khi chờ đợi đứa cháu thứ tư ra đời. Khi cuộc họp kết thúc, John đã đưa chúng tôi đi ăn tối ở Peohe, một nhà hàng ưa thích của anh, nổi tiếng với đồ ăn ngon và khung cảnh đẹp. Nó nằm trên con vịnh kéo dài trên biển từ đường chân trời lỗng lẫy của San Diego thuộc hòn đảo Coronado.

Chủ nhà hàng đã xếp chúng tôi ngồi bên ngoài hướng tầm nhìn ra biển. Margaret và John ngồi hướng mặt về phía nhà hàng để tất cả mọi người đều có thể chiêm ngưỡng phong cảnh của vịnh. Trong suốt buổi họp trước đó trong căn phòng hướng ra biển, John đã ngồi quay lưng về phía cửa sổ để mọi người có thể tận hưởng cảnh đẹp. Và cả hai thời điểm đó John đều có sự chủ định. Tôi biết John: anh ấy luôn chuẩn bị kĩ càng mọi thứ trong mọi cuộc họp và anh ấy luôn cẩn thận khi lựa chọn chỗ ngồi. Anh ấy đã chọn chỗ ngồi xấu nhất bởi vì anh ấy muốn cho mọi người thấy những điều tuyệt vời nhất.

JOHN...BÀI HỌC THỨ MƯỜI

Nhiều năm qua, tôi đã được nhiều tổ chức mời đến nói chuyện trong những sự kiện đặc biệt. Tôi thực sự thích làm việc đó. Nói chuyện với khán giả giúp tôi có thêm sinh lực. Sẽ thuận lợi hơn cho tôi khi sử dụng kèm một bài nói chuyện trước đó đã được ghi vào băng. Nhưng tôi không bao giờ làm điều đó bởi vì tôi không nghĩ nó sẽ giúp ích cho họ. Thay vào đó, tôi dành thời gian để nghiên cứu về công ty đó. Tôi tìm hiểu kĩ càng về sự kiện đặc biệt đó và những mong muốn họ. Bạn có thể phân vân tại sao tôi lại phải tự gây khó khăn cho mình như vậy trong khi tôi không nhất thiết phải làm điều đó. Bởi vì tôi luôn đề ra mục tiêu cho mỗi buổi nói chuyện. Sau khi tôi thực hiện xong, tôi muốn người đã mời tôi đến sự kiện đó nói với tôi rằng: "Anh đã thực hiện xuất sắc ngoài sự mong đợi của chúng tôi".

Có lẽ bạn cũng có quan điểm phải luôn thể hiện cái tốt nhất. Nếu vậy, tôi xin khen ngợi bạn và tôi khuyên bạn hãy giữ vững quan điểm đó. Nếu không, tôi hi vọng những suy nghĩ sau sẽ giúp bạn hình thành quan điểm đó:

BẤT CỨ AI CŨNG CÓ THỂ QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI TÔI

Chúng ta có thể thể hiện những điều tốt đẹp nhất của mình cho những người chúng ta yêu quý và kính trọng. Tôi nhớ về những ngày còn đi học, nhớ về những thầy cô giáo tôi yêu quý và về những người đã làm tôi bị cảm lạnh. Tôi đã luôn cố gắng hết sức vì những giáo viên tôi quý mến và đối với những giáo viên khác, tôi

chỉ làm những gì cần thiết để có điểm. Sau đó, tôi nhận ra rằng những nỗ lực nửa vời của tôi thường xuyên làm tổn hại đến mối quan hệ của tôi với những người khác cũng như đến khả năng thành công của tôi. Nhưng sau đó tôi phát hiện ra một cách: nếu tôi coi tất cả mọi người đều là những người quan trọng – không chỉ là những người tôi yêu mến nhất – thì tôi sẽ luôn luôn thể hiện những điều tốt đẹp nhất của mình. Thái độ thay đổi đó đã làm thay đổi những hành động của tôi.

BẤT CỨ ĐIỀU GÌ CHÚNG TA LÀM ĐỀU CÓ THỂ TRỞ NÊN QUAN TRỌNG

Mọi khoảnh khắc trong cuộc đời đều trở nên đặc biệt khi chúng ta coi chúng như vậy. Một ngày bình thường sẽ chỉ là một ngày bình thường nếu chúng ta không làm điều gì đó đặc biệt. Cách hay nhất để làm một trải nghiệm trở nên đặc biệt là đưa vào đó những thứ tốt đẹp nhất chúng ta có. Một cuộc đối thoại bình thường sẽ trở nên hấp dẫn hơn khi bạn lắng nghe một cách chăm chú. Một sự kiện tầm thường sẽ trở nên đặc biệt khi bạn khuấy động nó bằng sự sáng tạo của bạn. Bạn có thể làm mọi thứ trở nên quan trọng hơn bằng cách mang đến chúng những điều tốt đẹp nhất của bạn.

BẠN CÓ THỂ TRỞ NÊN QUAN TRỌNG VỚI BẤT CỨ AI

Ai là người quan trọng nhất trong cuộc đời của bạn? Có phải họ là những người không bao giờ dành thời gian cho bạn, không bên bạn khi bạn cần? Tất nhiên là không. Thường thường, những người quan trọng đối với bạn là những người cũng coi bạn quan trọng. Theo tự nhiên, chúng ta sẽ coi trọng những người cũng coi trọng chúng ta. Vì thế nếu bạn muốn trở nên quan trọng đối với người khác, hãy cho họ thấy rằng họ quan trọng đối với bạn. Cách hiệu quả nhất để thực hiện điều này là cho họ thấy những điều tốt đẹp nhất của bạn.

TẬN DỤNG MỌI KHẢ NĂNG VÀ CƠ HỘI CỦA BẠN

Hơn 30 năm trước đây, tôi học thuộc lòng một câu trích mà đã hình thành nên cách sống của tôi; “Khả năng của tôi là món quà Chúa đã ban tặng. Sử dụng khả năng đó như thế nào chính là món quà tôi dâng tặng Ngài.” Tôi cho rằng tôi phải có trách nhiệm với Chúa, mọi người và chính bản thân vì những món quà, tài năng, nguồn lực và cơ hội tôi có trong đời. Nếu tôi không thể hiện hết những điều tốt nhất của mình, điều đó có nghĩa là tôi đang trốn tránh trách nhiệm. Tôi tin rằng huấn luyện viên của UCLA John Wooden ý này khi ông nói: “Hãy làm cho mỗi ngày của bạn là một

ngày đặc biệt". Nếu chúng ta luôn thể hiện những điều tốt đẹp nhất của bản thân, chúng ta có thể khiến cho cuộc sống của mình trở nên đặc biệt. Và điều đó cũng sẽ có ảnh hưởng đến cuộc sống của mọi người.

Có một câu chuyện về tổng thống Dwight Eisenhower mà tôi rất yêu thích. Ông ấy đã từng nói trước câu lạc bộ báo chí quốc gia rằng ông ấy tiếc là không có kiến thức chính trị tốt hơn để có thể trở thành một nhà hùng biện xuất sắc hơn. Ông ấy nói rằng sự thiếu kĩ năng trong lĩnh vực đó gợi cho ông nhớ về thời thơ ấu ở Kansas và câu chuyện về một người nông dân già bán bò. Người mua hỏi người nông dân về dòng giống, sản lượng mỡ và sữa hàng tháng của con bò. Người nông dân nói: "Tôi không biết nó là giống bò gì và tôi cũng không biết sản lượng mỡ là bao nhiều nhưng nó là một con bò tốt và nó cho tất cả lượng sữa nó có." Đó là tất cả những gì chúng ta có thể làm – cho đi tất cả những gì chúng ta có. Điều đó luôn luôn cần thiết.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Rất nhiều nghiên cứu tâm lí gần đây đã tập trung vào giá trị đạo đức. Và các chuyên gia thấy rằng khi mọi người nỗ lực để hoàn thiện bản thân mình – ví dụ, khi họ muốn có một đức tính biết cho đi – họ sẽ thường xuyên làm giúp bản thân mình trong khi vẫn giúp đỡ người khác. Trong lĩnh vực tâm lí, nó được gọi là tăng cường "sự hoàn thiện". Tuy nhiên, hiếm có người nào phải cần đến một nghiên cứu để biết rằng họ sẽ chắc chắn cảm thấy hoàn thiện khi họ thể hiện những điều tốt đẹp nhất của mình.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Làm những việc nửa vời để cho qua, mà hãy làm hết khả năng có thể.

Hãy hỏi:

Tôi có thể làm gì cho ai đó, người mà có thể sẽ không bao giờ làm điều ngược lại cho tôi?

Hãy thực hiện điều này:

Luôn sẵn sàng thể hiện những gì tốt đẹp nhất vượt trên cả mong đợi.

Hãy nhớ:

Mọi người luôn đánh giá cao những người luôn thể hiện hết khả năng của họ.

11

HÃY CHIA SẺ BÍ MẬT CỦA BẠN VỚI MỘT AI ĐÓ

Hãy chi sẻ bí mật với bạn của bạn nếu không bạn có thể sẽ mất anh ta mãi mãi.

TỤC NGỮ BỒ ĐÀO NHA

LES... BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Vào năm 1996, John đưa ra một quyết định quan trọng cho công ty của anh và một thời gian sau anh cho chỉ một số người biết về nó. Charlie Wetzel là một người trong số họ. Charlie cho biết ảnh hưởng của nó đến ông và mối quan hệ của ông với John:

Một hôm John gọi tôi lên văn phòng của ông để bàn bạc về dự án sách lúc đó của chúng tôi. Chúng tôi đã có một buổi làm việc rất hiệu quả, sau khi xong việc, John nói: "Charlie, trước khi anh rời phòng, tôi muốn nói với anh về một chuyện."

Khi một nhân viên nghe được những từ đó từ sếp của mình, anh ta sẽ phải chú ý. Đôi khi anh ta sẽ phải nghe những cụm từ như "nền kinh tế khó khăn," "hoạt động kém hiệu quả," hoặc "anh bị sa thải!"

John tiếp tục nói: "Trong khoảng 12 tháng tới, chúng ta sẽ chuyển công ty khỏi San Diego. Chúng ta sẽ không thông báo tin tức này cho toàn bộ nhân viên, nhưng tôi sẽ nói với những thành viên trong bản quản trị để họ có thể sớm cân nhắc về việc này. Chúng ta sẽ chuyển đến Atlanta."

John giải thích rằng việc thường xuyên phải bay đi bay lại San

Diego gây tốn kém không chỉ đối với anh mà còn cả với những cố vấn của công ty. Khi John yêu cầu trợ lí của anh, Linda Eggers, tính toán số ngày mà anh đã bay từ San Diego đến Dallas, Chicago hay Atlanta năm trước đó, cô đã đưa ra một con số đáng kinh ngạc: 30 ngày! Đó là lí do tại sao John đưa ra quyết định đó.

John đã đưa ra rất nhiều thông tin nên tôi phải suy nghĩ kĩ về chúng. Sau đó John nói: "Charlie, tôi hi vọng rằng anh sẽ đi cùng chúng tôi."

John đã nói chuyện đó với tôi chỉ trong khoảng hai phút, nhưng những điều đó đã làm thay đổi cả cuộc đời tôi. Vào thời điểm đó, tôi đã làm việc cùng John được hai năm, chúng tôi đã viết được khoảng năm, sáu cuốn sách. Tôi đã làm việc rất chăm chỉ cho anh và John luôn hào phóng lời khen của mình. Nhưng tôi không biết rằng anh lại coi trọng tôi đến mức vậy. Khi anh chia sẻ bí mật đó, vị trí của tôi trong mắt anh, trong sự nghiệp và thậm chí trong mắt tôi đã thay đổi.

John đã làm rất nhiều điều tuyệt vời cho gia đình tôi và tôi trong suốt những năm qua. Anh ấy rất hào phóng, những thứ đó đã làm anh tốn rất nhiều thời gian và tiền bạc. Chia sẻ bí mất đó không làm anh mất gì cả nhưng nó đã có tác động lớn đối với tôi. Điều đó làm cho tôi cảm thấy mình quan trọng.

Chia sẻ bí mật với người khác không phải là cách để thể hiện sức mạnh mà nó chính là cách để chinh phục lòng người.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI MỘT

Một câu tục ngữ của người Sicily nói rằng: "Chỉ có chiếc thìa mới biết cái gì đang chuyển động trong ca nước." Khi bạn cho người khác biết những gì đang diễn ra trong bạn, ví dụ như dự định hoặc ý tưởng của bạn, tức là bạn đang tạo ra một mối liên kết đầy ý nghĩa với họ. Có ai lại không muốn biết suy nghĩ của người mà họ quan tâm?

Đọc câu chuyện của Charlie Wetzel có thể khiến các bạn nghĩ rằng bí mật chia sẻ với ai đó luôn luôn phải là một cái gì đó to tát có thể làm thay đổi cả cuộc đời. Tuy nhiên, nó lại không phải như vậy. Tất nhiên, khi bạn để mọi người biết một vấn đề gì đó quan trọng, điều đó sẽ tạo ra một kết quả ấn tượng. Nhưng bạn cũng có thể chia sẻ bí mật trong cuộc sống hàng ngày của bạn. Liệu trong lần đầu tiên bạn chia sẻ điều gì đó với người khác, bạn sẽ chia sẻ điều bí mật với họ chứ? Tại sao lại không để cho người đó biết rằng đó

là lần đầu tiên bạn tiết lộ nó? Điều đó sẽ khiến anh ta cảm thấy mình đặc biệt.

Chia sẻ bí mật liên quan đến hai việc: đọc tình huống xảy ra và mong muốn người kia cảm thấy mình quan trọng. Nếu bạn thực hiện được hai việc này, bạn có thể học được kĩ năng này. Khi bạn thực hành, hãy nhớ ba điều sau:

Khi bạn chia sẻ bí mật, thông tin đưa ra phải thực sự làm cho người kia quan tâm. Nó phải liên quan đến quyền lợi hoặc đáp ứng được nhu cầu của họ. Hãy theo dõi câu chuyện sau. Hai người câu cá dày dặn kinh nghiệm quyết định đi câu cá trên băng. Mỗi người họ chọc những cái lỗ ở trên băng, móc mồi vào lưỡi câu, thả dây xuống nước và đợi. Sau ba giờ đồng hồ, họ không bắt được con cá nào.

Khi họ ngồi câu, họ nhìn thấy một anh chàng đi qua đó, anh ta đục một lỗ trên băng ở chỗ giữa hai người ngồi. Anh ta cho mồi vào móc, thả dây xuống nước và ngay lập tức sau đó anh ta câu được một con. Anh chàng lặp lại quá trình đó và không lâu sau anh ta câu được hơn chục con cá. Hai người kia ngồi xem và tỏ ra rất ngạc nhiên.

Sau đó, một người trong họ tiến về phía anh chàng kia và nói: "Chàng trai trẻ, chúng tôi đã ở đây hơn ba tiếng và không câu được con cá nào. Cậu đã câu được ít nhất phải hơn chục con chỉ trong vài phút. Bí quyết của cậu là gì vậy?"

Anh chàng lầm bầm trả lời nhưng người đàn ông không nghe thấy. Sau đó, ông ấy để ý thấy trên má trái của anh chàng kia có một chỗ lồi lớn. "Cậu có thể bỏ chiếc kẹo cao su ở trong miệng ra không để tôi có thể nghe rõ hơn?" người đàn ông nói.

Anh chàng nhổ nó vào bàn tay và nói: "Nó không phải là kẹo cao su; nó là bí mật của tôi. Chú phải luôn giữ ấm cho mồi."

Khi mọi người được tham gia vào một vấn đề quan trọng nào đó, họ sẽ cảm thấy hãnh diễn. Câu nói của Charlie là một minh chứng cho điều đó: "Tôi đã không biết rằng anh ấy coi trọng tôi đến như vậy. Ví trí của tôi trong mắt anh, trong sự nghiệp và thậm chí trong mắt của chính tôi đã thay đổi." Nhưng như tôi đã nói, bí mật không nhất thiết phải gây xúc động để tạo ra một ảnh hưởng tích cực. Khi tôi chơi gôn, tôi thường mang một chiếc thẻ căn cước có chứa tất cả những bí quyết mà vận động viên chơi gôn Scott Szymoniak đã nói cho tôi. Thỉnh thoảng nếu một người bạn trong

đội không chơi tốt, tôi sẽ kéo anh ta ra một chỗ và nói, "Tôi muốn chia sẻ với cậu một bí mật đã giúp tôi rất nhiều trong các trận đấu." Sau đó tôi lôi chiếc thẻ ra và chỉ cho anh ta thấy sáu nguyên tắc căn bản khi chơi gôn. Và tôi sẽ cho anh ta biết rằng đó là bí quyết chơi gôn của riêng tôi và rằng tôi sẽ không chia sẻ điều đó với mọi người.

Bạn cảm thấy thế nào khi biết rằng bạn là người đầu tiên được kể về điều gì đó? Đối với tôi, nó khiến tôi cảm thấy mình đặc biệt. Đó là một trong những lí do tại sao vợ tôi, Margaret và tôi thường kể cho nhau nghe đầu tiên về mọi việc xảy ra với chúng tôi hàng ngày. Để thực hiện việc đó, tôi mang theo một tập giấy và ghi lại tất cả những thứ mà tôi muốn kể cho cô ấy. Bất cứ thứ gì tôi ghi ra tôi sẽ "để dành" để kể cho cô ấy trước tiên. Việc đó sẽ mang đến cho chúng tôi những giây phút đặc biệt trong ngày.

Điểm mấu chốt của việc chia sẻ bí mật với người khác đó là nó là một hành động lôi kéo. Nó kéo người khác vào trong cuộc sống của bạn, vào trải nghiệm của bạn. Nó tính đến họ trong thành công của bạn. Khi tôi nói chuyện với khán giả - dù là với các thành viên trong ban quản trị hay một khán phòng đầy ắp khán giả, tôi sẽ cố ý sử dụng ngôn từ mang tính bao quát. Tôi để mọi người bước vào hành trình của tôi. Và khi tôi tiết lộ ra những điều bí mật, có nghĩa là tôi để họ biết rằng tôi đang làm như vậy. Do đó, họ có thể biết tôi quan tâm đến họ và muốn giúp đỡ họ.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Nghiên cứu cho thấy khi mọi người "biết rõ sự việc", cuộc sống của họ sẽ có nhiều thay đổi tích cực. Ví dụ, họ sẽ cảm thấy rằng công việc của họ phù hợp với mong muốn của họ hơn. Họ sẽ trở nên nhiệt tình hơn trong những hoạt động chung. Họ sẽ có nhiều mối quan hệ hơn và cuộc sống gia đình hạnh phúc hơn. Các nhà nghiên cứu gọi nó là "cơ chế tâm lí thích ứng".

Dù bạn gọi nó là gì, rõ ràng khi bạn chia sẻ bí mật với người khác, bạn không chỉ truyền lại những thông tin đơn thuần mà bạn đang tạo ra một mối quan hệ thân thiết hơn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn…

Hãy quên:

Việc giữ bí mật cho riêng mình.

Hãy hỏi:

Tôi có thể mang lại lợi ích nhất cho ai nếu tôi chia sẻ bí mật với họ?

Hãy thực hiện điều này:

Hãy tìm ai đó để thổ lộ điều bí mật ngày hôm nay

Hãy nhớ:

Chia sẻ bí mật với ai đó chắc chắn sẽ làm họ cảm thấy họ quan trọng.

12
TÌM RA Ý ĐỊNH TỐT

Không ai là không có lỗi lầm, và họ cần được tha thứ.

- VÔ DANH

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Đã bao giờ bạn phải cố không buộc tội người khác để tìm ra ý định tốt của họ chưa? Tôi đã làm điều đó. Đặc biệt khi tôi nghĩ rằng họ đã gây ra một lỗi lầm hoặc cố ý làm tổn thương tôi. Nhưng nếu bạn giống tôi, bạn có thể sẽ phạm phải một lỗi tai hại khi muốn chinh phục lòng người. Một hôm, khi tôi thú nhận điều này với John, anh ấy đã tỏ ra đồng cảm với tôi. Nhưng anh ấy cũng nói với tôi về cách anh ấy học để không buộc tội người khác khi vẫn còn nghi ngờ họ: anh ấy quan sát mẹ mình.

"Mẹ biết tôi nghĩ gì và bà ấy luôn luôn đánh giá hành vi của tôi theo cách tôi nghĩ," John giải thích. "Ngày hôm nay khi tôi nói với ai đó, 'Tôi không có ý như vậy,' tôi muốn rằng họ sẽ 'tìm ra ý định tốt của tôi' giống như mẹ tôi đã làm. Việc làm đó của mẹ tôi là một món quà to lớn đối với cuộc đời tôi. Và nó đã giúp tôi không buộc tội người khác khi vẫn còn nghi ngờ họ."

"Có phải ý anh là mẹ của anh luôn bỏ qua mọi lỗi lầm của anh?" tôi hỏi.

John cười. "Hoàn toàn không. Giống như mọi đứa trẻ khác, tôi cũng bị quở trách. Và hãy tin tôi, tôi đáng bị như vậy. Nhưng mẹ tôi không bao giờ vội kết tội tôi. Bà ấy không bao giờ nghĩ về điều tồi tệ nhất. Ngược lại, bà ấy luôn luôn nghĩ về những điều tốt đẹp nhất. Và đó chính là bí quyết để hình thành đức tính này.

“Anh biết đấy,” John nói, “điều đó đã mang lại cho tôi rất nhiều thứ. Nó giúp tôi trở nên gần gũi với mẹ hơn, hai mẹ con không còn khoảng cách nữa. Nó thể hiện được phần đẹp đẽ nhất trong tôi. Và nó chỉ cho tôi cách làm điều này đối với người khác.”

Tôi hỏi anh khi tôi vẫn còn ngẫm nghĩ về những lời anh nói: “Liệu anh có nghĩ rằng một người không được nuôi dưỡng trong một gia đình, nơi mà đức tính này được hình thành sẽ phải trải qua thời gian khó khăn hơn để thực hiện việc này?”

“Les, tôi không thực sự nghĩ vậy,” anh nói. “Chắc chắn một người có cuộc sống gia đình không hạnh phúc sẽ không nhận thấy nó đã được hình thành, vì thế người đó không thể làm điều đó một cách tự nhiên.Nhưng khi đến lúc, họ sẽ lựa chọn cách không buộc tội người khác khi vẫn còn nghi ngờ. Và tôi đã chứng kiến rất nhiều người trưởng thành trong khi gặp không ít khó khăn nhưng họ vẫn trở thành những người chiến thắng.”

Điều đó mang lại hi vọng cho tất cả mọi người.

JOHN… BÀI HỌC MƯỜI HAI

Trung thực mà nói, không phải ai cũng có những ý định trong sáng. Nếu bạn tìm ra ý định tốt, thỉnh thoảng vẫn có người muốn lợi dụng bạn. Tôi đã gặp những người như thế. Và sẽ vẫn có những người như vậy trong cuộc sống của chúng ta. Nhưng bởi vì tôi nghĩ về điều tốt đẹp nhất trong mọi người nên rất nhiều người đã làm rất nhiều điều tuyệt vời cho tôi.

Tôi nhận thấy rằng khi tôi nghi ngờ người khác, tôi sẽ dễ thể hiện những thái độ tiêu cực đối với họ. Và điều đó sẽ làm cho mối quan hệ giữa chúng tôi trở nên tồi tệ. Nói chung, bạn sẽ có được những gì bạn mong đợi từ người khác. Vì thế, tôi đã chọn cách mạo hiểm, mong đợi điều tốt đẹp nhất và được hạnh phúc. Nếu bạn cũng muốn làm như vậy, hãy làm theo những điều sau:

TIN ĐIỀU TỐT ĐẸP NHẤT CÓ Ở MỌI NGƯỜI

Điều đầu tiên bạn cần phải làm là kiểm tra thái độ của bạn. Bạn nhìn nhận người khác như thế nào? Trong sâu thẳm, bạn có tin rằng mọi người muốn trở nên tốt đẹp, muốn cố gắng hết sức không? Điều đó có ý nghĩa bởi vì nếu bạn không tin điều tốt đẹp nhất ở trong mọi người, bạn sẽ không bao giờ tin rằng ý định của họ là tốt đẹp. Và nếu bạn không tin vào những ý định của họ, tôi nghĩ rằng bạn sẽ không muốn tìm ra ý định tốt trong chúng.

NHÌN NHẬN MỌI VIỆC THEO QUAN ĐIỂM CỦA HỌ

Vấn đề quan điểm thực sự liên quan đến sự chín chắn. Hãy theo dõi câu chuyện của hai hướng đạo sinh có em trai bị rơi xuống một cái hồ. Chúng chạy về nhà, nước mắt lưng tròng kể cho Mẹ biết sự việc. Một đứa nức nở nói: "Chúng con đã cố gắng hô hấp nhân tạo cho nó, nhưng nó cứ đứng dậy và đi mất."

Không có sự chín chắn, chúng ta sẽ thiếu đi quan điểm. Sẽ khó khăn hơn cho một người chưa đủ chín chắn nhìn nhận mọi việc theo quan điểm của người khác. Hãy suy ngẫm về một câu chuyện trong kinh thánh nói về một người phụ nữ phạm tội ngoại tình. Trong câu chuyện đó, Chúa Jesu thách những người không có tội thả hòn đá đầu tiên. Những người già nhất trong đám đông là những người đầu tiên làm rơi hòn đá của họ và ra đi. Tại sao lại vậy? Sự chín chắn giúp họ có một quan điểm đúng đắn hơn.

Nhà triết học J. G. Bennett đã nói: "Bởi vì chúng ta thường đánh giá bản thân theo những chủ định của chúng ta mà người khác không thấy, trong khi đó chúng ta lại đánh giá người khác qua hành động của họ, nên thường dẫn đến sự hiểu lầm và thiếu công bằng." Và đó chính là lí do tại sao kĩ năng nhìn nhận mọi việc từ quan điểm của người khác là cần thiết để có thể tìm ra ý định tốt của họ.

KHÔNG BUỘC TỘI HỌ KHI VẪN CÒN NGHI NGỜ

Khi bạn còn nhỏ, có lẽ bạn đã được dạy Quy tắc vàng: "Hãy cư xử với mọi người như cách bạn muốn họ cư xử với bạn." Tôi thấy rằng khi những ý định của tôi là đúng nhưng tôi lại hành động sai, tôi muốn người khác đánh giá tôi theo Nguyên tắc vàng đó. Hay nói cách khác, tôi muốn họ không buộc tội tôi khi vẫn còn nghi ngờ về tôi. Tại sao tôi lại không nên dành sự lịch sự như vậy cho họ chứ?

Frank Clark đã nói: "Chúng ta sẽ có những kết cục tốt đẹp nếu mọi người làm theo những gì mà họ đã chủ định." Tôi thấy điều đó đúng và tôi cũng muốn nói thêm: "Chúng ta sẽ có những mối quan hệ tuyệt vời nếu mọi người thông cảm cho những gì người khác đã làm mà chủ ý của họ không phải như vậy." Khi bạn không buộc tội họ, bạn đang thực hiện quy tắc hiệu quả nhất giữa cá nhân với nhau.

NHỚ VỀ NHỮNG NGÀY TỐT ĐẸP CỦA HỌ CHỨ KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG NGÀY TỒI TỆ.

Tất cả chúng ta đều có những ngày tốt đẹp và những ngày tồi tệ. Tôi không biết về bạn, nhưng tôi muốn được bạn nhớ về những ngày tốt đẹp của tôi. David Augsburger giáo sư trường dòng thuộc thần học quan sát thấy: "Bởi vì không có điều gì chúng ta dự định lại không từng sai lầm và không có điều gì chúng ta đạt được mà lại không bị hạn chế hoặc sai lầm, vì thế chúng ta cần được tha thứ." Nếu bạn muốn khám phá ra ý định tốt của người khác, bạn hãy tha thứ cho họ. Và nó không phải là việc được thực hiện một lần. Martin Luther King Jr., vị lãnh tụ đòi quyền công dân đã đúng khi nói rằng: "Tha thứ không phải là một hành động nhất thời; nó là một thái độ lâu bền."

Và hãy nhớ rằng bạn đánh giá người khác bằng thái độ như thế nào thì họ cũng được đánh giá bạn bằng thái độ như thế. Nếu bạn khám phá ra ý định tốt của mọi người, họ sẽ làm như vậy đối với bạn.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Nếu bạn trưởng thành trong một môi trường mà chỉ nghĩ về điều tồi tệ nhất thay vì những điều tốt đẹp nhất, hãy lạc quan lên. Một nghiên cứu áp dụng với trẻ con trong một khoảng 30 năm cho thấy những đứa trẻ trở nên chu đáo và thành công sau này thường có một tuổi thơ đầy khó khăn. Điều gì đã tạo nên sự khác biệt đó? Có hai điểm nổi bật là: (1) ở một thời điểm nào đó, họ được dạy dỗ bởi một người thầy hoặc một người nào đó và (2) họ mong muốn giúp đỡ mọi người.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Sự công bằng; thay vào đó hãy nghĩ đến sự khoan dung và tha thứ.

Hãy hỏi:

Tôi sẽ cảm thấy thế nào và tôi sẽ làm gì nếu tôi ở trong trường hợp người đó?

Hãy thực hiện điều này:

Luyện tập Nguyên tắc vàng bằng cách tìm ra ý định tốt của họ cũng giống như bạn muốn họ làm như vậy với bạn.

Hãy nhớ:

Nếu bạn không tin vào điều tốt đẹp nhất có ở mọi người, tôi sẽ không cố "khám phá" điều quý giá nhất trong họ.

13

ĐỪNG QUÁ CHÚ Ý ĐẾN BẢN THÂN MÌNH

Tôi không biết số phận của bạn sẽ như thế nào, nhưng tôi biết một điều rằng: những người duy nhất trong số các bạn sẽ thực sự hạnh phúc là những người biết cách đối nhân xử thế.

ALBERT SCHWEITZER

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Ngay sau khi John chuyển công ty từ San Diego, California đến Atlanta, Georgia vào năm 1997, anh đã mời nhà nghiên cứu George Barna đến Atlanta để thực hiện một vài kế hoạch mang tính chiến lược cùng với các thành viên hội đồng quản trị. Barna là chủ tịch của Tập đoàn Barna, một công ty nghiên cứu cách bán sản phẩm có dịch vụ đầy đủ. Lĩnh vực hoạt động chính của họ là theo dõi khuynh hướng văn hóa và thu thập thông tin về nhà thờ Thiên chúa giáo.

Những lãnh đạo và những nhà hoạch định chính sách hàng đầu của công ty John đã có một cuộc hội thảo kéo dài cả ngày để xin ý kiến Barna về việc vạch kế hoạch cho công việc kinh doanh và những chiến lược marketing trong vài năm tiếp theo. Không mất quá nhiều thời gian để mọi người tập trung và khai thác thông tin từ Barna. Ông đã trả lời hết câu hỏi này đến câu hỏi khác. Họ nghĩ ra những ý tưởng và những chiến lược chung. Và họ đưa ra ý kiến để Barna xem xét mức độ thành công của họ.

Linda Eagers, trợ lí lâu năm của John để ý thấy trong suốt buổi thảo luận đó, John lắng nghe một cách chăm chú và hiếm khi xen vào câu chuyện. Anh ấy dường như hài lòng với việc chỉ lắng

nghe. Cuối buổi, khi cô và John cùng ngồi lại để kiểm tra lịch công tác, thư từ, lịch bay..., Linda chú ý thấy John có một danh sách những câu hỏi dành cho George Barna mà trước đó anh chưa hỏi.

Linda tỏ ra ngạc nhiên bởi vì cô ấy đã đặt vé cho Barna và cô ấy biết chính xác John đã phải trả bao nhiêu cho lần tư vấn đó.

"John, ông đã chỉ để những người khác nói suốt ngày hôm nay," cô nhận xét. "Tại sao ông không hỏi ông ấy bất kì câu hỏi nào?"

"Cô không biết đâu, Linda" John nói. "Mọi người rất háo hức khi được gặp George, điều đó thực sự là động lực đối với họ, và tôi không muốn làm bất cứ điều gì để phá hỏng nó. Tôi có được câu trả lời hay không cũng không quan trọng. Sẽ còn những dịp khác."

Linda nói đó là một trong những lí do cô ấy thích làm việc cho John. Linda nói: "Tôi biết rằng bởi vì ông ấy có vẻ huyên hoang trước khán giả nên có nhiều người bên ngoài nghĩ rằng ông ấy rất kiêu căng. Họ không hề biết rằng ông ấy luôn nghĩ về người khác và đặt họ lên hàng đầu."

Nếu bạn quan tâm đến người khác, cho họ những gì họ cần, bạn sẽ có thể bớt chú ý đến bản thân mình hơn. Và đó là cách rất tốt để chinh phục lòng người.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI BA

Một trong những câu hỏi mà tôi đã đặt ra trong cuốn Chinh phục lòng người của tôi là Câu hỏi kết nối: Chúng ta có sẵn sàng chú ý đến người khác không? Ý niệm chung cho câu hỏi đó là Nguyên tắc bức tranh lớn: "Trên thế giới này, ngoài một người ra còn có rất nhiều người khác nữa." Nếu bạn chưa bao giờ nghĩ như vậy, đã đến lúc bạn phải thử làm điều đó. Nếu mọi cá nhân đều nghĩ họ là trung tâm của vụ trũ, không những họ sẽ cảm thấy thất vọng tràn trề khi phát hiện ra rằng điều đó hoàn toàn không đúng mà họ còn sẽ tách mình ra khỏi thế giới xung quanh. Tôi chưa từng gặp một người nào có thể chinh phục lòng người mà lại không biết một điều rằng không được quá chú ý đến bản thân mình và phải biết cách đối xử với mọi người bằng sự chân thành.

Hầu hết mọi người sẽ công nhận rằng không ích kỉ là một đức tính tốt và thậm chí trong sâu thẳm, người ích kỉ nhất cũng muốn giúp đỡ người khác. Đôi lúc, vấn đề đó làm thay đổi thái độ của chúng ta, khiến chúng ta có thói quen chú ý đến người khác thay vì chính bản thân mình. Sau đây là một vài quan điểm giúp bạn luôn nhớ không được quá chú ý đến bản thân mình:

CHÚ Ý ĐẾN MỌI NGƯỜI GIÚP BẠN NHẬN THỨC RÕ MỤC ĐÍCH

Nếu bạn sống trong những thập niên 50, 60 của thế kỉ trước, có thể bạn sẽ nhớ đến Danny Thomas, nghệ sĩ hài nổi tiếng trên chương trình truyền hình Make Room for Daddy. Thomas nhận xét: "Tất cả chúng ta được sinh ra đều vì một lí do, nhưng chúng ta không biết lí do đó là gì. Thành công trong cuộc sống không liên quan đến những gì bạn giành được hay những gì bạn làm được cho bản thân. Thành công chính là những gì bạn làm cho người khác."

Không chỉ Thomas tin điều đó mà ông còn sống vì nó. Là một nghệ sĩ hài thành công và là ngôi sao truyền hình, đáng nhẽ ông có thể không phải làm gì và chỉ việc tận hưởng những thành quả mình đạt được. Nhưng ông còn mong muốn hơn thế nữa. Ông đã thành lập bệnh viện St. Jude's, một cơ sở nghiên cứu tập trung vào việc chữa trị cho những trẻ em bị mắc bệnh hiểm nghèo. Và Thomas đã cống hiến phần lớn cuộc đời mình cho việc làm đó. Điều đó giúp ông có được mục đích cao cả hơn.

CHÚ Ý ĐẾN MỌI NGƯỜI GIÚP BẠN CÓ THÊM ĐỘNG LỰC

Liên tục chú ý đến người khác có thể vắt kiệt đi năng lượng của bạn, nhưng chú ý đến người khác có thể mang lại hiệu quả tích cực. Bạn tôi Bill McCartney nhận ra được điều này khi anh là huấn luyện viên trưởng cho đội bóng Buffaloes của trường đại học Colorado. Mac biết rằng hầu hết mọi người dành ra 86% thời gian để suy nghĩ về bản thân họ, nhưng chỉ có 14% để suy nghĩ về người khác. Tuy nhiên, anh ấy biết rằng nếu các cầu thủ của mình tập trung sự chú ý vào những người họ quan tâm thay vì bản thân họ, họ sẽ có được một nguồn động lực mới.

Vào năm 1991, Mac quyết định sử dụng những thông tin này khi anh đang gặp một thử thách lớn. Colorado chuẩn bị có một trận đấu quan trọng với đối thủ lớn nhất của họ là Nebraska Cornhuskers trên sân nhà của Nebraska. Vấn đề đó là Colorado chưa từng thắng một trận nào trên sân đó trong suốt 23 năm. Nhưng McCartney vẫn tin vào đội mình và anh tìm cách truyền cảm hứng để họ làm được điều đó. Cuối cùng, ông đã nghĩ đến cách khơi dậy tình yêu của họ đối với người khác.

Ông đã làm điều đó bằng cách yêu cầu mỗi cầu thủ gọi cho một người mà anh ta yêu quý và nói với người đó rằng anh ta sẽ cống hiến hết mình trong trận đấu vì người đó. Mac cũng khuyến khích các cầu thủ bảo với người yêu quý của họ theo dõi mỗi trận đấu để

họ biết rằng mỗi lần chạm bóng, mỗi lần giáp mặt đối phương và mỗi bàn thắng là dành cho họ.

Mac cũng còn nghĩ ra một cách khác. Ông ấy sẽ phát 60 trái bóng có ghi tỉ số trận đấu cho các cầu thủ để họ có thể gửi một trái cho người mà anh đã lựa chọn.

Đội Colorado Buffaloes đã thắng trong trận đấu đó. Tỉ số cuối cùng được ghi trên mỗi trái bóng là "27 - 12"

CHÚ Ý ĐẾN NGƯỜI KHÁC CÓ THỂ MANG LẠI CHO BẠN CẢM GIÁC MÃN NGUYỆN

Nghiên cứu tâm lí cho thấy mọi người sẽ thay đổi tích cực hơn và sẽ cảm thấy hài lòng khi họ có thể giúp đỡ người khác. Có thể giúp đỡ được mọi người thực sự mang lại niềm vui và sức khỏe cho chúng ta. Mọi người đều biết rằng khoa học tâm lí đã chính thức phát triển hàng thế kỉ qua thậm chí còn trước đó nữa. Hãy xem sự thông minh (và sự hài hước) có trong câu những câu tục ngữ Trung Quốc sau:

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một giờ, hãy chợp mắt một lát.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một ngày, hãy đi câu.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một tháng, hãy làm đám cưới.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một năm, hãy thừa kế một cơ đồ.

Nếu bạn muốn hạnh phúc cả đời, hãy giúp đỡ mọi người.

Bạn có thể thực sự giúp chính bản thân mình bằng cách giúp đỡ người khác. Hãy nhớ lấy điều này, và nó sẽ giúp bạn không quá chú ý đến bản thân mình.

LES... CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Một số nhà nghiên cứu gọi nó là "siêu thân" và coi nó là dấu hiệu của sự thông thái. Nó liên quan đến cảm giác thanh thản cho phép một người chú ý đến người khác. Nó giải thoát con người khỏi sự đố kị và sự đua tranh. Nó giúp con người vui vẻ khi thấy thành công của người khác. Và các nghiên cứu cho thấy nó là một trong những bí quyết quan trọng nhất để làm cho mối quan hệ con người trở nên có ý nghĩa hơn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc cố gắng tìm hạnh phúc bằng cách quan tâm đến nhu cầu của mình trước tiên.

Hãy hỏi:

Tôi có thể làm gì để quên bản thân tôi và chú ý đến mọi người xung quanh?

Hãy thực hiện điều này:

Xếp nhu cầu của bạn sang một bên và hãy làm điều gì đó đặc biệt ngày hôm nay để giúp bạn không quá chú ý đến bản thân mình

Hãy nhớ:

Thành công trong đời là có thể giúp đỡ được mọi người.

14

HÃY LÀM CHO NGƯỜI KHÁC NHỮNG GÌ HỌ KHÔNG THỂ LÀM CHO CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

Bạn đã không sống đến ngày hôm nay cho đến khi bạn làm điều gì đó cho những người mà có thể sẽ không bao giờ làm điều ngược lại cho bạn.

JOHN BUNYAN

LES... BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Trước đây, John đã khuyến khích tôi theo đuổi nghề diễn thuyết khi anh mở ra cho tôi những cánh cửa mà có lẽ tôi đã không bao giờ tự mở được. Được anh giới thiệu, tôi đã nói chuyện với hàng nghìn khán giả khắp đất nước. Những người tham gia vào những sự kiện đó không hề biết về tôi; họ biết John và tin vào sự nhận xét của anh dành cho một diễn giả trẻ vừa mới lập gia đình.

Kể từ lúc đó đến giờ đã là 15 năm và tôi biết ơn anh về những gì anh đã làm cho tôi trong suốt những năm qua. John đã cho tôi những thứ mà lẽ ra tôi không bao giờ có được nếu không có anh ấy – sự nghiệp diễn thuyết chuyên nghiệp.

Rất nhiều người có thể kể lại những câu chuyện về việc anh đã sử dụng hết khả năng của mình để giúp họ trong cuộc sống riêng cũng như trong công việc của họ. Khi tôi nói chuyện với Tim Elmore, một người bạn lâu năm và giờ là phó chủ tịch của EQUIP,

anh ấy nói: “Tôi không thể kể hết ra đây những gì John đã làm cho tôi. Tôi mắc nợ anh rất nhiều.”

Anh nghĩ một lúc và kể cho tôi câu chuyện này:

Có lẽ một câu chuyện riêng tư sẽ thực sự cho anh thấy được tấm lòng của John. John và tôi đã ở Bangalore, Ấn Độ để giảng giải về phương pháp lãnh đạo. Tôi có thể nói thêm rằng đó là một chuyến đi mà có lẽ tôi sẽ không bao giờ có dịp đi nếu John không thuê tôi làm việc ở EQUIP. Trước khi chúng tôi rời đất nước, vợ tôi, Pam đã nhờ John để mắt đến tôi bởi vì tôi mắc bệnh đái tháo đường. Nếu lượng đường trong máu của tôi giảm xuống đột ngột, tôi có thể bị mất phương hướng. Tôi không hề biết khi nào tôi sẽ gặp rắc rối, và tôi thường phải đến bệnh viên để được các bác sĩ chăm sóc. Điều đó có thể trở nên tồi tệ đặc biệt khi bạn ở nước ngoài.

Khi chúng tôi đến Ấn Độ, John được chào đón như một ngôi sao nhạc rock. Bạn sẽ khó mà tin vào cách mà họ đối đãi với anh. Ở nước ngoài, mọi người xếp hàng hàng giờ đồng hồ để được gặp anh và có được chữ kí trong cuốn sách của anh. John đã có một buổi diễn thuyết ở Bangalore, khán giả reo hò cổ vũ nhiệt tình, họ xúm vây quanh anh. Bạn nghĩ anh sẽ làm gì lúc đó? Anh lách người qua đám đông, cầm lấy thiết bị cấp cứu và kiểm tra cho tôi để chắc chắn rằng tôi không gặp rắc rối.

Điều đó có vẻ chẳng có gì đáng kể nhưng thật khó có thể tin rằng một người bị mắc kẹt trong đám đông lại vẫn để ý đến hoạn nạn của người khác. Điều đó thực sự cho thấy tấm lòng và mong muốn được giúp đỡ mọi người của John.

Tim đã bị khó thở khi anh kể cho tôi phần kết của câu chuyện. Tôi thực sự rất xúc động khi nghe câu chuyện của anh. Nhưng còn có thứ thực sự gây ấn tượng cho tôi hơn nữa. Tất cả những người tôi đã nói chuyện cùng về đức tính đó của John đều nói rằng họ muốn làm cho người khác giống những gì John đã làm cho họ. Bởi vì họ đã được giúp đỡ nhiều thứ mà họ không thể tự làm được, nên họ cảm thấy họ phải làm điều gì đó tương tự.

JOHN… BÀI HỌC THỨ MƯỜI BỐN

Đại sứ, nhà thơ Henry Van Dyke nói: “Có một khát vọng lớn lao còn hơn việc có một ví trị cao trên thế giới đó là cúi xuống và nâng nhân loại lên một ví trí cao hơn.” Thật là một viễn cảnh tuyệt vời! Làm cho người khác những gì họ không tự thể làm cho bản than thực sự là một vấn đề liên quan thái độ. Tôi tin rằng bất cứ thứ gì

tôi nhận được là để chia sẻ với người khác. Và bởi vì tôi có một thái độ thoải mái, nên tôi không bao giờ sợ hết đi những gì tôi có. Tôi càng cho đi nhiều thì dường như tôi lại càng muốn cho đi nữa.

Cho dù bạn có nhiều hay ít, bạn vẫn có thể làm được cho người khác những gì mà họ không thể tự làm. Cách bạn thực hiện điều đó phụ thuộc vào khả năng, trí tuệ và kinh nghiệm của bạn. Tuy nhiên, bạn có thể bắt đầu việc đó theo bốn cách sau:

Cha tôi, Melvin Maxwell đã làm rất nhiều điều tốt đẹp cho tôi. Một trong những việc làm có ảnh hưởng đến tôi nhất là giới thiệu tôi với những người nổi tiếng. Khi còn trẻ, tôi đã gặp Norman Vincent Peale, E. Stanley Jones và những người đặc biệt khác. Và bởi vì tôi đã nói với cha về dự định trở thành mục sư, nên ông đã nhờ họ cầu nguyện cho tôi. Tôi không thể biểu lộ bằng lời việc đó có ý nghĩa đối với tôi như thế nào.

Giờ đây, tôi thường làm cho người khác những thứ mà cha tôi đã làm cho tôi. Tôi muốn giới thiệu những người trẻ tuổi cho những thần tượng của tôi. Tôi muốn giúp mọi người có được nhiều mối quan hệ làm ăn. Có nhiều thời điểm khi tôi gặp gỡ ai đó và khi chúng tôi nói chuyện, tôi thực sự muốn giới thiệu người đó với những người khác. Điều đó có nghĩa là dẫn ai đó đi qua căn phòng, gọi một cú điện thay cho anh/cô ta, hoặc sắp xếp một cuộc gặp. Vài năm trước đây, tôi có cuộc nói chuyện với Anne Beiler, người sáng lập ra Auntie Anne's, công ty sản xuất bánh quy. Cô ấy nói rằng người sáng lập của Chick-fil-A's, Truett Cathy là một trong những thần tượng của cô. Bởi vì tôi biết Truett nên tôi đã đề nghị giới thiệu họ với nhau. Tôi đã tổ chức một bữa ăn tối dành cho họ tại nhà của tôi, và đó là một đêm thật tuyệt vời.

Đừng nghĩ rằng bạn phải biết người nổi tiếng nào đó để giới thiệu cho người khác. Đôi khi đơn giản chỉ là giới thiệu người bạn này cho người bạn khác hoặc một đối tác làm ăn cho một đối tác khác. Chỉ là tạo mối quan hệ. Hãy là cầu nối cho họ.

Khi Margaret và tôi mới cưới nhau, chúng tôi hầu như chẳng có gì. Khi mới ra trường, tôi thường phải làm việc hàng tiếng đồng hồ, còn Margaret làm tận ba công việc để có thể cân đối thu chi cho gia đình. Và chúng tôi đã cố gắng vượt qua, nhưng chúng tôi không có tiền dư dật cho những thứ xa xỉ như những kì nghỉ chẳng hạn. May mắn thay, tôi có một người anh trai luôn yêu thương và quan tâm đến chúng tôi. Trong năm, sáu năm làm việc đầu tiên, bất cứ kỉ nghỉ nào chúng tôi có là do Larry và vợ anh, Anita mời đi. Tôi nhớ nhất là chuyến đi thú vị đến Acapulco,

Mexico.

Dường như là trong suốt nửa quãng thời gian đầu trong sự nghiệp của mình, tôi có được những chuyến đi quan trọng là do ai đó đã mời tôi đi. Tôi đã có rất nhiều trải nghiệm mà lẽ ra tôi không thể tự có được: tôi đi xem những trận đấu bóng, chơi gôn, đến nhà thờ, tham gia các cuộc hội thảo, và đến thăm những đất nước dường như vượt ngoài khả năng của tôi.

Bạn có thể tạo ra cho người khác một trải nghiệm mà họ không có khả năng có được. Nếu bạn không thể giúp đỡ một người bạn hoặc một đồng nghiệp, hãy bắt đầu từ gia đình của bạn. Hãy dẫn các con của bạn đến nơi nào đó mà chúng không thể tự đến. Việc đó sẽ tạo ra những tác động tích cực.

Les đã nói rằng tôi đã giúp anh ấy có được nhiều khán giả hơn trong sự nghiệp diễn thuyết của anh. Tôi cũng đã nhận được sự giúp đỡ như vậy. Gần 25 năm trước đây, giáo sư C. Peter Wagner của trường dòng Fuller đã mời tôi đến nói chuyện với những mục sư trên khắp cả nước về phương pháp lãnh đạo. Ông ấy đã cho tôi có cơ hội lần đầu tiên được đứng trên một sân khấu tầm cỡ quốc gia và cho tôi niềm tin mà tôi không dám nghĩ tới.

Cơ hội có ý nghĩa quan trọng đối với một người còn hơn là những thứ khác. Tại sao ư? Bởi vì cơ hội thúc đẩy khả năng tiềm ẩn của chúng ta. Demosthenes, nhà hùng biện xuất sắc của Hi Lạp cổ đại nói: "Cơ hội nhỏ là bắt đầu của những sự nghiệp lớn." Biết nắm bắt cơ hội là chìa khóa của thành công. Hãy giúp đỡ mọi người bằng cách cho họ cơ hội, và bạn sẽ chinh phục được họ.

Một ý tưởng đáng giá như thế nào? Mọi sản phẩm đều xuất phát từ ý tưởng. Mọi dịch vụ cũng đều xuất phát từ ý tưởng. Mọi công ty, cuốn sách, sáng chế đều xuất phát từ ý tưởng. Ý tưởng làm cho thế giới này phát triển hơn. Vì thế khi bạn cho mọi người biết ý tưởng của bạn, bạn đã tặng họ một món quà tuyệt vời.

Một trong những điều khiến tôi thích viết sách đó là tôi đã trải qua một quá trình để tiếp cận nó. Nó bắt đầu từ ý niệm rằng tôi muốn truyền đạt kiến thức cho mọi người. Tôi ghi ra một vài ý tưởng lên giấy và sau đó tôi tập hợp những cái đầu sáng tạo lại để giúp tôi kiểm tra khái niệm, hình dung ra ý tưởng và bổ sung vào phần bản kế hoạch phác thảo. Mỗi lần chúng tôi làm điều này, mọi người đều đưa ra cho tôi những ý tưởng hay mà có lẽ tôi sẽ không bao giờ nghĩ đến. Tôi phải nói rằng tôi biết ơn họ.

Một trong những điều mà tôi thích nhất ở những người sáng tạo đó là họ thích những ý tưởng, và dường như họ luôn luôn có nhiều ý tưởng. Họ thể hiện ý tưởng càng nhiều, họ sẽ có nhiều ý tưởng mới hơn. Sự sáng tạo và sự hào phóng hỗ trợ cho nhau. Đó là một trong những lí do tôi không bao giờ cảm thấy lưỡng lự khi chia sẻ ý tưởng của mình với người khác. Tôi tin rằng tôi sẽ không mất nhiều thời gian làm việc này trước khi tôi cạn kiệt ý tưởng. Tốt hơn hết là hãy cho đi và đóng góp vào thành công của người khác hơn là giữ chúng mãi ở bên trong tôi.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Khi bạn làm điều gì đó cho những người mà họ không thể tự làm được, có nghĩa là bạn đang thúc đẩy mối quan hệ với những người đó. Những nghiên cứu về cái mà các nhà nghiên cứu gọi là "thuyết về quyền tự quyết" đã cho thấy giúp đỡ mọi người hoàn thành mục tiêu của họ sẽ giúp tăng cường mối quan hệ.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc tập trung vào những gì bạn có thể lấy được từ người khác và thay vào đó hãy tập trung vào những gì bạn có thể làm cho họ.

Hãy hỏi:

Tôi có thể đem lại những cơ hội, ý tưởng và kinh nghiệm gì cho những người mà có thể họ không bao giờ có nếu không có sự giúp đỡ của tôi?

Hãy thực hiện điều này:

Hãy cân nhắc những thứ cụ thể mà bạn có thể làm cho người khác bằng cách liệt kê ra một danh sách những kĩ năng, nguồn lực và mối quan hệ đặc biệt của bạn.

Hãy nhớ:

Chúng ta cần người khác làm cho chúng ta những việc mà chúng ta có thể không tự làm được.

15

HÃY LẮNG NGHE BẰNG TRÁI TIM

Điều quan trọng trong giao tiếp là nghe những gì không được nói ra.

PETER DRUCKER

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Là một nhà tâm lí học, tôi đã được huấn luyện cách lắng nghe cảm xúc của mọi người, chứ không chỉ là ý kiến của họ. Tôi thấy rằng rất nhiều vị lãnh đạo – đặc biệt là những vị lãnh đạo giỏi có tính cách loại A – thường không giỏi về kĩ năng nghe. Khi họ nghe, thái độ của họ thường là,Đừng dài dòng văn tư, hãy nói thẳng vào vấn đề.

John là một nhà lãnh đạo giỏi. Anh ấy có thể là một nhà lãnh đạo quyết đoán, mạnh mẽ, nhưng anh ấy cũng là một người nghe giỏi. Và anh ấy có khả năng cảm nhận được cảm xúc của mọi người. Bởi vì tính cách đó không thường thấy đối với những người như anh nên tôi đã hỏi anh cách để trở thành một người nghe giỏi như vậy.

“Chính là sự thất bại,” anh trả lời. “Thất bại liên tiếp. Ban đầu tôi là một người nghe rất kém. Lúc mới bắt đầu sự nghiệp, tôi tưởng là tôi đã biết điều đó. Lí do duy nhất tôi để mọi người nói là tôi biết chắc chắn sẽ đến lượt tôi nói.

“Trong hôn nhân, tôi khá hơn một chút,” John nói tiếp. “Tôi rất muốn nghe Margaret bởi vì tôi yêu cô ấy. Tuy nhiên, điều đó không ngăn tôi trở thành một người hay trả lời. Trong cuốn Chinh phục lòng người, tôi kể về việc tôi đã từng cãi thắng cô ấy nhưng tôi lại không để ý cảm xúc của cô ấy. Cuối cùng, khi tôi hiểu rằng

tôi đang làm tổn thương cô ấy, tôi đã không làm như vậy nữa và học cách lắng nghe – không chỉ những lời lẽ mà cả cảm xúc đằng sau chúng. Tôi đã học cách lắng nghe bằng cả trái tim mình."

"Vậy anh đã áp dụng cách đó vào trong công việc của mình như thế nào?" tôi hỏi.

"Tôi đã nhận ra giá trị từ sự thay đổi trong mối quan hệ giữa Margaret và tôi. Nhưng tôi cũng nhận ra rằng đó cũng chính là cách để lãnh đạo tốt. Tổng thống Woodrow Wilson nói: 'Đôi tai của người lãnh đạo phải hòa nhịp với giọng nói của mọi người.' Trong khoảng hai năm, bất cứ khi nào tôi có cuộc họp, tôi đều viết chữ cái 'L' lên đầu tập giấy của tôi để nhắc nhở mình phải lắng nghe. Dần dần, tôi đã thuần thục kĩ năng đó."

Nếu bạn là một người nghe giỏi, bạn sẽ thắng lợi. Tất cả những gì chúng ta phải làm là lắng nghe để đoán được cảm xúc của người khác ngoài lời nói. Nếu bạn muốn giống John, bạn sẽ phải mất một khoảng thời gian để học kĩ năng lắng này. Nhưng bất cứ ai cũng có thể làm được điều đó nên bạn không cần phải là một nhà tâm tí học.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI LĂM

Nếu bạn là người nghe kém giống như tôi trước đây, hãy làm theo như sau để bạn có thể trở thành người có khả năng nghe bằng trái tim:

CHÚ Ý ĐẾN NGƯỜI NÓI

Herb Cohen, được mệnh danh là nhà thương thuyết tài ba nhất thế giới đã nói: "Lắng nghe hiệu quả không chỉ đòi hỏi việc lắng nghe những từ được truyền đi mà còn đòi hỏi bạn phải tìm ra ý nghĩa đằng sau những từ ngữ đó. Suy cho cùng, ý nghĩa không nằm ở ngôn từ mà ở người nói." Nhiều người chỉ tập trung vào ý kiến đưa ra và dường như họ quên mất người nói. Bạn không thể làm như vậy mà hãy lắng nghe bằng trái tim.

Bình thường tôi không phải là người kiên nhẫn, nên tôi thường phải cố không đặt công việc của mình lên trước. Tôi nghĩ đó là trường hợp thường xuyên xảy ra với những người nghe kém. Nếu điều đó cũng đúng với bạn, hãy bình tĩnh và để người khác nói trước. Hãy tập trung vào người nói chứ không chỉ vào ý kiến họ đưa ra.

THÁO GỠ RẮC RỐI CHO ĐÔI TAI CỦA BẠN

Thậm chí sau khi bạn đã chú ý đến người nói chuyện cùng bạn, bạn có thể vẫn gặp nhiều khó khăn trong việc lắng nghe hiệu quả. Đây là một vài khó khăn gặp phải:

Những thứ làm mất tập trung: điện thoại, tivi, máy nhắn tin, những thứ như vậy khiến cho việc nghe bị cản trở.

Sự tự ái: Nếu bạn coi những lời phàn nàn hoặc phê bình là một sự xúc phạm cá nhân, có thể bạn đang tự ái. Một khi bạn bắt đầu tự vệ, bạn sẽ ít để ý đến suy nghĩ và cảm xúc của người khác.

Sự phớt lờ: Khi bạn nghĩ rằng bạn đã có đủ câu trả lời, bạn sẽ không suy nghĩ nữa. Và khi bạn không suy nghĩ nữa, bạn sẽ phớt lờ đi lời nói của người khác.

Sự gián đoạn: Tự động xen những suy nghĩ và cảm xúc của riêng mình vào cuộc nói chuyện sẽ khiến bạn không hiểu được cảm xúc của người khác.

Sự kết luận sớm: Khi bạn vội vã đưa ra kết luận, bạn sẽ không có động lực để lắng nghe.

Sự tự mãn: Có lẽ việc nghĩ rằng chúng ta không phải học tập từ người khác là rào cản lớn nhất đối với việc lắng nghe. Sự tự mãn sẽ khiến bạn không muốn học tập người khác.

Rõ ràng, mục tiêu của bạn là xóa bỏ rào cản trong quá trình giao tiếp. Bất cứ khi nào có thể, hãy đặt mình vào một môi trường tự nhiên tốt cho việc lắng nghe, tránh xa khỏi tiếng ồn và những thứ làm mất tập trung. Và cũng hãy đặt mình vào môi trường tinh thần tốt cho việc lắng nghe, hãy gạt bỏ những lời biện hộ và những định kiến để bạn có thể giao tiếp cởi mở.

LẮNG NGHE MỘT CÁCH TÍCH CỰC

Nghe thụ động khác với nghe tích cực. Để lắng nghe bằng trái tim, bạn phải nghe một cách tích cực. Trong cuốn sách It's Your Ship (Đó là con thuyền của bạn) (Warner, 2002), thuyền trưởng Michael Abrashoff giải thích rằng mọi người thường nói tích cực hơn là nghe tích cực. Khi ông quyết định trở thành một người nghe tích cực, điều đó đã tạo ra một sự khác biệt lớn trong mối quan hệ giữa ông và các thủy thủ. Ông viết:

Tôi không mất nhiều thời gian để nhận ra rằng các thủy thủ trẻ của tôi là những người thông minh, giỏi giang và tràn đầy ý tưởng hay nhưng không đi đến đâu bởi vì không ai muốn nghe người

khác nói. Giống như hầu hết các tổ chức khác, dường như Hải quân chỉ giao nhiệm vụ cho những người quản lí truyền đi mệnh lệnh, và thông tin. Điều đó làm giảm đi khả năng tiếp thu ý kiến của họ. Họ được huấn luyện để đưa ra mệnh lệnh từ cấp trên, chứ không phải để nhận những kiến nghị, đề xuất từ cấp dưới.

Tôi đã quyết định rằng công việc của tôi là lắng nghe tích cực và chọn lựa ý kiến hay của những thủy thủ trên tàu để giúp cải thiện tình trạng hoạt động của tàu. Một vài người theo chủ nghĩa truyền thống coi đây là điều dị thường, nhưng nó thực sự hết sức bình thường. Nói tóm lại, những người làm công việc nhỏ nhặt trên tàu thường nhìn nhận được sự việc mà những người lãnh đạo không nhận thấy. Dường như đối với một người thuyền trưởng như tôi, sẽ thận trọng hơn khi luôn xem xét tình hình hoạt động của con tàu thông qua các thủy thủ. Đã có sự thay đổi trong tôi kể từ những cuộc tiếp xúc với các thủy thủ. Tôi đã tôn trọng họ hơn. Họ không còn là những cá nhân không tên khi tôi đưa ra mệnh lệnh. Tôi nhận ra rằng họ cũng có hi vọng, mơ ước và những người thương yêu trong tim, và họ muốn biết rằng những gì họ đang làm là quan trọng. Và họ muốn được tôn trọng.

Khi thái độ của Abrashoff thay đổi, các thủy thủ của anh cũng thay đổi, con tàu của họ đã quay trở về và họ thu được kết quả đáng kinh ngạc.

LẮNG NGHE ĐỂ THẤU HIỂU

Nguyên nhân căn bản của mọi vấn đề rắc rối xung quanh cuộc nói chuyện là mọi người không lắng nghe để hiểu; họ lắng nghe để trả lời. David Burns, bác sĩ và giáo sư tâm thần học ở trường đại học Pennsylvania nói: “Lỗi lầm lớn nhất mà bạn phạm phải khi cố gắng nói chuyện một cách thuyết phục là luôn muốn được bày tỏ ý kiến và cảm xúc đầu tiên. Những gì mà mọi người thực sự muốn là được lắng nghe, được tôn trọng và được thấu hiểu.” Nếu bạn muốn đáp ứng nhu cầu của mọi người và làm họ cảm thấy mình quan trọng, bạn cần phải lắng nghe.

Lắng nghe người khác và làm họ cảm thấy được thấu hiểu cũng có một tác dụng khác. Burns nói: “Khi mọi người cảm thấy được thấu hiểu, họ sẽ nhanh chóng hiểu quan điểm của bạn hơn.” Lắng nghe bằng trái tim sẽ khiến cho mối quan hệ trở nên tốt đẹp hơn.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Có nhiều chủ đề nói nhiều đến tầm quan trọng của việc lắng nghe

tích cực hơn là về sự hỗ trợ của kinh nghiệm. Các nhà tâm lí học thỉnh thoảng gọi nó là "lắng nghe bằng tai thứ ba". Và điểm then chốt của hầu hết những cuộc nghiên cứu cho thấy chính xác những gì mà John đang nói. Khi chúng ta nghe để hiểu, chúng ta sẽ không còn đóng vai trò là người phải nghe nữa, mà chúng ta hoàn toàn để tâm đến cuộc nói chuyện và người kia biết được điều đó.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc cố phải nói ra hết quan điểm của bạn mà hãy dùng hết khả năng để hiểu quan điểm của người khác.

Hãy hỏi:

Làm thế nào để tôi có thể hiểu những gì người đó nghĩ và cảm nhận?

Hãy thực hiện điều này:

Hãy lắng nghe tích cực bằng cách loại bỏ những thứ làm mất tập trung và chú ý đến quan điểm của người khác.

Hãy nhớ:

Cách thuyết phục tốt nhất là sử dụng đôi tai.

16

TÌM CHÌA KHÓA MỞ TRÁI TIM CỦA HỌ

Những huấn luyện viên có thể vạch ra lối chơi trên một chiếc bảng là chuyện bình thường. Những huấn luyện viên thành công là những người có thể hiểu các cầu thủ và truyền cảm hứng cho họ.

VINCI LOMBARDI

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Khi người nói đứng trước khán giả, có một điều thú vị thường xảy ra. Bạn có một mục đích rõ ràng, chuẩn bị bài nói cẩn thận và trình bày nó. Nhưng khi mọi người nói với bạn về những gì bạn đã nói, dường như mỗi người đã nghe một thông điệp khác nhau. Bài nói đó không bao giờ thất bại.

Tôi đã hỏi John liệu anh ấy đã bao giờ trải qua trường hợp tương tự như vậy. "Hoàn toàn có," anh trả lời. "Lần đầu tôi thuyết giáo, tôi đã rất ngạc nhiên. Tôi thường phân vân không biết mọi người đã nghe được bài thuyết giáo tương tự chưa. Những từ ngữ tôi nói có thể giống nhau với mọi người, nhưng mỗi khán giả nghe một cách khác nhau bởi vì họ có những chiếc chìa khóa riêng để mở trái tim của họ. Đó không chỉ là một bài học bổ ích đối với một diễn giả mà nó còn quan trọng để bạn ghi nhớ bất cứ khi nào bạn tiếp xúc với mọi người."

Bất cứ khi nào tôi làm việc cùng John, tôi đều thấy anh ấy có thể ngay lập tức trò chuyện hết sức cởi mở với mọi người. Ví dụ, một ngày nọ khi tôi làm việc cùng anh, John đã gặp gỡ Kirk Nowery, giám đốc của ISS, một trong những công ty của John. Thường thường khi một nhà lãnh đạo gặp gỡ nhân viên làm việc cho họ,

họ sẽ lập tức bàn đến chuyện làm ăn. Nhưng điều đầu tiên John làm là hỏi thăm Kirk về gia đình của ông ấy. Anh ấy muốn biết về sức khỏe của vợ ông. Anh ấy hỏi về con cái của họ. Dường như John biết tất cả mọi thứ về gia đình của Kirk. Và khi họ đã nói hết về chuyện riêng tư, họ bàn đến việc làm ăn.

John làm điều này với tất cả những người anh biết. Anh ấy hỏi về vợ chồng, con cái họ bằng tên. Anh ấy hỏi về những việc đang diễn ra ở nhà thờ hay công việc của họ. Và dường như anh ấy nhớ từng chi tiết. Tại sao lại vậy? Bởi vì anh ấy biết rõ những gì quan trọng đối với những người quan trọng đối với anh. Và anh ấy có thể biết được những điều này bởi vì anh ấy lắng nghe bằng trái tim.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI SÁU

Vào thập niên 80 thế kỉ trước, tôi cùng với khoảng 30 vị lãnh đạo khác được gặp cha đẻ của nghệ thuật quản lí hiện đại, Peter Drucker trong hai ngày. Một trong những điều ông ấy nói là: "Nhà lãnh đạo giống như một nhạc trưởng chỉ huy dàn nhạc. Nhạc trưởng đó phải biết tất cả các nhạc cụ và những người chơi nhạc cụ đó." Drucker thách chúng tôi kể hết mọi thứ về những thành viên trong nhóm của mình.

Trong suốt 20 năm qua, tôi đã cố gắng tìm chìa khóa để mở trái tim của những người xung quanh tôi, bắt đầu từ gia đình tôi và sau đó là công ty tôi. Đây là những gì tôi đã học được trong thời gian đó:

THỪA NHẬN SỰ THẬT RẰNG KHÔNG AI GIỐNG AI

Như đã viết trong những cuốn sách trước, khi tôi còn trẻ, tôi thường cho rằng mọi người nên giống tôi để thành công. Thời gian trôi qua, tôi đã chín chắn hơn. Đi du lịch và gặp gỡ nhiều người đã giúp tôi trưởng thành hơn. Đọc nhiều sách ví dụ như cuốn Personality Plus (Revel, 1992) của Florence Littauer cũng đã giúp tôi suy nghĩ chín chắn hơn. Dần dần tôi nhận ra rằng tôi còn thiếu sót nhiều kĩ năng cũng giống như nhiều người khác, và nếu mọi người cùng làm việc với nhau, chúng ta sẽ hoàn thành mọi việc và chiến thắng. Chúng ta cũng sẽ được tận hưởng cuộc sống nhiều hơn.

Nếu bạn quá đề cao bản thân, bạn sẽ rơi vào tình huống giống của tôi. Tuy nhiên, bạn không thể chinh phục lòng người nếu bạn che giấu ý nghĩ mọi người nên giống bạn. Hãy chấp nhận sự thật rằng

không ai giống ai và hãy tạ ơn Trời vì đã tạo ra chúng ta theo cách đó.

TÌM CHÌA KHÓA MỞ TRÁI TIM HỌ BẰNG CÁCH ĐẶT CÂU HỎI

Đặt câu hỏi dường như là đơn giản, nhưng đặt câu hỏi hay là cần thiết để tìm ra chìa khóa mở trái tim một người. Nhiều năm qua, tôi đã liệt kê ra một danh sách những câu hỏi giúp tôi hoàn thiện kĩ năng này. Bạn cũng có thể sử dụng chúng:

"Bạn mơ ước điều gì?" Bạn có thể biết trí tuệ của một người bằng cách nhìn vào những gì họ đã đạt được, nhưng để hiểu trái tim của họ, hãy tìm hiểu xem họ ước mơ gì.

"Bạn ca thán về điều gì?" Khi bạn hiểu nỗi đau của mọi người, bạn có thể hiểu được lòng họ.

"Bạn thường hát bài hát nào?" Những điều mang lại niềm vui cho mọi người chính là nguồn tạo ra sức mạnh cho họ.

"Nguyên tắc của bạn là gì?" Khi mọi người cho bạn thấy nguyên tắc của họ, điều đó có nghĩa rằng bạn đã bước vào góc quan trọng trong trái tim họ.

"Sức mạnh của bạn là gì?" Bất cứ điều gì mọi người cho đó là sức mạnh của họ đều làm họ cảm thấy tự hào.

"Bạn có tài gì?" Biết được điều đó, bạn sẽ tìm thấy con đường dẫn đến trái tim họ.

Rõ ràng rằng bạn không muốn những câu hỏi của mình giống như những câu hỏi chất vấn, và bạn không cần phải tìm ra tất cả câu trả lời một lúc. Quá trình này phải tự nhiên nhưng vẫn phải có tính chủ định.

TẠO RA ĐIỂM CHUNG

Từ tiếng Anh communication (giao tiếp) bắt nguồn từ communis trong tiếng Latinh, có nghĩa là "chung". Những nhà lãnh đạo, những nhà diễn thuyết và những người thành công luôn tìm thấy điểm chung với những người họ đang nói chuyện cùng. Chính là điểm chung giúp họ gắn kết được với người khác. Nếu bạn đã hỏi và lắng nghe, bạn sẽ phát hiện ra điểm chung.

Đôi khi trong những cuộc họp, chương trình làm việc không rõ ràng có thể làm cho những cuộc họp đó trở nên kém hiệu quả bởi

vì chúng làm cho mọi người khó thống nhất được điểm chung. Khi điều đó xảy ra, hãy đề xuất rằng tất cả các bên nên đồng ý với một nguyên tắc cơ bản. Khi một người bất đồng ý kiến với người khác, trước khi anh ta được phép nói ra quan điểm của mình, anh ta phải hiểu quan điểm của người kia và có thể phản bác lại quan điểm đó. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên vì cách này giúp mọi người có một thống nhất chung một cách nhanh chóng.

THỪA NHẬN RẰNG THEO THỜI GIAN MỌI NGƯỜI SẼ THAY ĐỔI

Hiểu được mong muốn và ước nguyện của người khác và tìm ra chìa khóa mở trái tim họ là một bước tiến lớn. Nhưng như thế là chưa đủ để thực hiện điều đó một lần với ai đó và sau đó nghĩ rằng bạn đã có được nó mãi mãi. Thời gian làm thay đổi mọi thứ kể cả trái tim con người.

Fred Bucy, cựu chủ tịch của Texas Instruments nói: "Sẽ thật dễ dàng để nghĩ rằng những gì hiệu quả ngày hôm qua sẽ có thể hiệu quả ngày hôm nay, điều đó đơn giản là không đúng." Những điều khích lệ mọi người tại một thời điểm trong sự nghiệp chưa chắc có thể khích lệ họ sau này. Điều khiến trái tim họ rung động trong một giai đoạn của cuộc đời có thể sẽ không còn như vậy nữa khi họ trưởng thành hơn. Thành công và thất bại, bi kịch và hài kịch, mục tiêu đạt được và giấc mơ tiêu tan tất cả đều có tác động lên giá trị và mong muốn của họ.

Vì thế, điều đó có ý nghĩa như thế nào đối với những người muốn chinh phục người khác bằng cách tìm ra chìa khóa mở trái tim họ? Nó có nghĩa rằng bạn nên:

** THƯỜNG XUYÊN TRÒ CHUYỆN VỚI MỌI NGƯỜI

Hãy thường xuyên trò chuyện tâm tình với họ. Hãy hỏi họ những điều đã làm trái tim họ rung động cho đến giờ; nếu câu trả lời của họ khác nhau, bạn có thể biết rằng họ đang thay đổi, và bạn có cơ hội để biết điều gì quan trọng với họ bây giờ.

** TÌM RA NHỮNG THAY ĐỔI TRONG CUỘC SỐNG CỦA MỌI NGƯỜI

Trong những thời điểm nhất định của cuộc đời, họ sẽ thay đổi: (1) khi họ bị tổn thương đủ đến nỗi mà họphải như vậy, (2) khi họ biết đủ đến nỗi họ muốn như vậy, và (3) khi họ nhận đủ đến nỗi họ có thể làm như vậy.

Nếu bạn luyện tập theo hai nguyên tắc này, đặc biệt là với gia đình

của bạn và những nhân viên chủ chốt trong tổ chức của bạn, bạn sẽ có thể tạo ra được mối liên kết với họ.

Tôi cần phải nói với bạn một điều nữa về việc tìm ra chìa khóa mở trái tim của mọi người và nó là điểm quan trọng nhất: Một khi bạn đã tìm thấy chìa khóa mở trái tim một người, bạn phải hành động bằng sự chính trực bởi vì bạn đang nắm giữ một thứ vô giá. Không bao giờ được sử dụng nó để điều khiển người khác. Hãy "vặn" chiếc chìa khóa chỉ khi nào bạn có thể tăng thêm giá trị cho người đó.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Điều quan tâm thực sự đối với mọi người là cách sống chứ không phải là kĩ năng sống. Chắc chắn rằng bạn có thể làm theo những bí quyết mà John đã đưa ra và tìm thấy ích lợi ngay tức khắc. Nhưng chúng sẽ không bao giờ làm cho mối quan hệ của bạn trở nên tốt đẹp cho đến khi bạn luyện tập chúng thường xuyên. Trên thực tế, nghiên cứu cho thấy rằng khi học cách hình thành phẩm chất này, nó sẽ trở thành một phần trong tính cách của bạn nếu bạn luyện tập nó hàng ngày, nếu bạn biến nó trở thành thói quen của mình khi tiếp xúc với mọi người xung quanh. Hay nói cách khác, điều này cần những thứ thuộc về bản chất của bạn chứ không phải những thứ bạn làm.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Ý nghĩ rằng mọi người cũng chỉ (nên) giống bạn.

Hãy hỏi:

Người mà tôi muốn thấu hiểu trái tim họ đã thay đổi như thế nào?

Hãy thực hiện điều này:

Cố gắng tìm ra chìa khóa mở trái tim của những người xung quanh bạn.

Hãy nhớ:

Những nhà lãnh đạo thành công là những người hiểu lòng được lòng nhân viên của mình.

17

HÃY LÀ NGƯỜI GIÚP ĐỠ ĐẦU TIÊN

Sau từ "yêu thương" thì từ "giúp đỡ" là từ đẹp nhất trên thế giới.

BERTH VON SUTNER

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

John gọi điện cho tôi hỏi: "Les, anh đang ở đâu vậy?"

"Tôi vừa đi qua Hotel del Coronado, tôi đang gặp rắc rối," tôi nói.

"Chiếc xe thuê của anh màu gì?"

"Nó màu bạc."

"Được, bây giờ tôi có thể thấy anh rồi," John nói. "Hãy rẽ phải và anh sẽ thấy bãi đỗ xe ở đó."

"Anh đang ở đâu vậy?" tôi hỏi.

"Hãy nhìn lên." Jon đang đứng trên ban công của một tòa nhà cao tầng trên hòn đảo Coronado ở San Diego. Anh ấy vừa thuê một căn hộ, và tôi bay đến đó để bàn bạc công việc với anh.

"Ồ, anh đây rồi!" Tôi cười khi tôi nhìn thấy anh vẫy tay chào tôi từ trên ban công. Chỉ có John mới nghĩ đến việc tìm bãi đỗ xe từ trên cao để tôi có thể dễ dàng tìm được chỗ đỗ.

Từ lâu, tôi đã biết rằng bày tỏ sự giúp đỡ người khác là chìa khóa để chinh phục lòng người. Nó là một trong những bài học đầu tiên bạn sẽ được dạy trong lớp học tâm lí xã hội. Nhưng John tạo ra cho

nó một ý nghĩa mới. Anh ấy làm hết mình để giúp đỡ người khác, và khi ai đó cần giúp đỡ, anh ấy sẽ là người đầu tiên làm việc đó.

"Đôi khi đó chỉ là những việc nhỏ nhặt đối với John," Ken Coleman nói. "Khi tôi đi công tác cùng John, tôi thường thấy anh giúp mọi người đặt hành lí lên khoang máy bay trong khi những người khác thì phớt lờ và cố gắng lách qua. John cố gắng hết sức để giúp đỡ họ. Dường như đó chính là việc của anh vậy."

Có lẽ 26 năm trong nghề mục sư đã khiến anh trở thành người như vậy. Những mục sư tốt bụng dường như có thể hiểu được mong muốn của mọi người. Nhưng bạn không nhất thiết phải là một mục sư để hiểu nhu cầu của người khác và là người đầu tiên giúp đỡ họ. Đó là việc mà bất cứ ai cũng có thể làm được bất chấp tuổi tác, tài năng và địa vị kinh tế - xã hội.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI BẢY

Bạn tôi Zig Ziglar nói: "Bạn có thể có được mọi thứ bạn muốn nếu bạn giúp đỡ người khác có được thứ họ muốn." Zig là bằng chứng sống minh chứng cho điều đó. Anh ấy cũng giúp rất nhiều người và anh ấy đã thành công nhờ đó.

Tôi thích giúp đỡ mọi người. Tôi nghĩ rằng đó là một trong những lí do Trời đã tạo ra chúng ta trên trái đất này. Nhưng giúp đỡ người khác không chỉ mang lại lợi ích cho họ. Điều đó cũng giúp bạn chiếm được tình cảm, lòng tin của họ. Bởi vì bất cứ khi nào bạn giúp đỡ người khác, việc đó sẽ tạo ra một dấu ấn. Nó giống như việc để lại một chiếc danh thiếp mà họ sẽ không bao giờ quên.

Vì vậy, bạn muốn trở thành người đầu tiên giúp đỡ người khác bằng cách nào? Hãy làm theo những hướng dẫn sau:

COI VIỆC GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC LÀ VIỆC ĐÁNG ƯU TIÊN

Chúng ta thường quá quan tâm đến việc của mình đến mức giúp đỡ người khác là việc không bao giờ trở nên quan trọng đối với chúng ta. Giải pháp là coi việc đó là một phần trong công việc của chúng ta – một ưu tiên hàng đầu. Gần đây tôi đọc được một câu chuyện về những việc mà Tom Hanks, người đoạt giải thưởng của Hàn lâm viện đã làm trong bộ phim The green mile (Ngàn dặm xanh). Chúng cho thấy giúp đỡ người khác là một việc đáng ưu tiên đối với anh. Frank Darabont, đạo diễn bộ phim đã kể rằng anh sẵn sàng giúp đỡ Michael Duncan, một diễn viên đang lên phát huy hết tài năng và điều đó đã gây ấn tượng cho ông. Darabont nói:

15, 20 năm đã trôi qua, và tôi sẽ nhớ điều gì khi thực hiện bộ phim đó ư? Có một điều tôi sẽ không bao giờ quên đó là: Khi bắt đầu bấm máy, Micheal Duncan là người đầu tiên xuất hiện trên camera. Và Hanks đã khiến tôi phải chú ý đến anh lúc đó. Hanks đang thực hiện vai diễn ngoài ống kính vì Micheal Duncan để cho anh ta mọi thứ anh cần hoặc có thể sử dụng để diễn tốt nhất có thể. Anh ấy muốn Michael diễn thật tốt. Anh ấy muốn anh ta trông thật đẹp. Tôi sẽ không bao giờ quên điều đó.

Tom Hanks, giống như những diễn viên Hollywood khác đáng nhẽ có thể là người đầu tiên gây khó khăn cho Duncan, nhưng anh lại là người đầu tiên giúp đỡ cho anh ta. Điều đó đã được đền đáp xứng đáng. Năm 1999, Michael Clarke Duncan được đề cử cho giải Diễn viên xuất sắc nhất trong hạng mục Vai trò hỗ trợ. Và sự nghiệp của Duncan thăng hoa kể từ đó.

HIỂU MONG MUỐN CỦA NGƯỜI KHÁC

Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng bạn không thể đáp ứng một mong muốn mà bạn không biết nó tồn tại. Mỗi chúng ta phải bắt đầu quan tâm mọi người xung quanh chúng ta và tìm hiểu mong muốn của họ. Đôi lúc, việc đó có thể xuất phát từ việc lắng nghe bằng trái tim. Đôi lúc, nó xuất phát từ việc chú ý đến mọi thứ đang diễn ra quanh bạn. Và nó cũng có thể xuất phát từ việc đặt mình vào trong tình huống của người khác.

Có một truyền thuyết của người Do thái kể về hai người anh em chia nhau một cánh đồng và một máy xay, mỗi đêm chia nhau hạt gạo mà họ nghiền trong suốt một ngày. Người em sống một mình, còn người anh có một gia đình lớn.

Một ngày, người em chưa có vợ nói với bản thân, Thật không công bằng khi chúng ta chia nhau từng hạt gạo. Ta chỉ chăm sóc có mình ta, nhưng anh trai ta phải chăm sóc cả đàn con. Vì thế, hàng đêm anh ta bí mật chuyển một phần gạo của mình sang bên nhà kho của người anh trai.

Nhưng người anh trai thấy tình cảnh của người em và tự nói với bản thân anh ta, Thật không công bằng khi chúng ta chia nhau từng hạt gạo, bởi vì ta có con cái để chu cấp cho ta khi về già, nhưng em trai ta lại không có ai. Cậu ta sẽ làm gì khi già đi? Vì thế, hàng đêm anh ta bí mật chuyển một phần gạo của mình sang bên nhà kho của người em trai. Kết quả là, cả hai người đều thấy kho gạo của họ đầy lên vào mỗi buổi sáng một cách lạ kì.

Rồi một đêm, trên đường về nhà, họ gặp nhau. Họ bỗng nhiên hiểu ra người kia đang làm gì, và họ ôm chầm lấy nhau trong hạnh phúc. Trời đã chứng kiến cuộc gặp của họ và tuyên bố: "Đây là nơi linh thiêng – nơi của tình yêu thương – và đây sẽ là nơi mà ngôi đền của ta được xây dựng lên." Người ta nói rằng ngôi đền đầu tiên đã được xây dựng ở trên khu đất đó.

SẴN SÀNG CHẤP NHẬN RỦI RO

Đôi khi giúp đỡ người khác có thể là một vấn đề gây rủi ro, nhưng chúng ta không nên vì điều đó mà không giúp đỡ họ nữa. Ken Sutterfield kể lại câu chuyện ở thế vận hội Olympic Berlin, Đức diễn ra vào năm 1936. Câu chuyện đó thể hiện sự ảnh hưởng của việc chấp nhận rủi ro đó. Tham gia vào thế vận hội, vận động viên điền kinh người Mỹ Jesse Owens đã lập ba kỉ lục thế giới trong một ngày, trong đó có cú nhảy kỉ lục 26 ft 8 ¼ in tồn tại trong 25 năm. Tuy nhiên, Owens phải đối mặt với nhiều áp lực trong suốt thế vận hội. Hitler và người trong Đảng quốc xã của ông ta muốn lợi dụng cuộc thi đấu để tuyên bố người da trắng ưu việt hơn. Owens, một người đàn ông da màu có thể cảm nhận được sự thù địch của họ đối với ông.

Khi ông cố gắng vượt qua vòng loại để tiến vào những lượt thi đấu cuối cùng, ông cảm thấy lo lắng vì ông thấy một vận động viên người Đức cao, mắt xanh, tóc vàng nhảy qua mức 26 ft. Lần đầu nhảy, Owens đã giẫm qua vạch xuất phát khoảng vài insơ. Và ông cũng phạm lỗi ở lần nhảy thứ hai. Ông chỉ được nhảy duy nhất lần cuối cùng nữa. Nếu ông bỏ lỡ, ông sẽ bị loại.

Vận động viên người Đức tiến về phía Owens và tự giới thiệu bản thân mình với ông. Tên ông ta là Luz Long. Những người trong Đảng quốc xã thấy Long động viên Owens và cho ông lời khuyên. Bởi vì khoảng cách vượt qua chỉ là 23 ft 5 ½ in, Long khuyên ông nên lùi bước nhảy đà xuống vài insơ để ông không bị phạm lỗi. Và Owens đã thành công ở lần nhảy thứ ba. Trong vòng chung kết, ông đã lập kỉ lục của Olympic và giành được huy chương vàng trong bộ bốn huy chương vàng của ông. Và ai là người đầu tiên đã chúc mừng ông? Chính là Luz Long.

Owens không bao giờ quên sự giúp đỡ của Long mặc dù ông không còn gặp lại Long nữa. "Bạn có thể nung chảy tất cả các huy chương và cúp tôi có nhưng chúng sẽ không thể mạ lên tình bạn 24 cara tôi dành cho Luz Long," Owens viết.

KHI BẠN ĐÃ GIÚP ĐỠ HỌ, HÃY GIÚP HỌ ĐẾN CÙNG

Nhà từ thiện Andrew Carnegie được những thành viên của Hội yêu nhạc New York tìm đến để xin hỗ trợ về tài chính. Ông ấy chuẩn bị viết tờ séc thì bỗng nhiên ông lại thôi. "Chắc chắn phải có những người giàu có khác, những người yêu nhạc hào phóng có thể ra tay giúp đỡ," ông nói. "Tại sao các vị không kêu gọi đóng góp một nửa trong số tiền này và trở lại đây để lấy một nửa còn lại từ tôi," nhà từ thiện nói.

Ngày hôm sau, người thủ quỹ quay lại và nói với Carnegie rằng ông ấy đã thu được ,000 và muốn có tờ séc của Carnegie. Ông tỏ ra hài lòng với kết quả đó và hào phóng trao tờ séc cho người thủ quỹ. Nhưng ông tò mò hỏi: "Tôi có thể biết ai đã đóng góp nửa kia không?"

"Bà Carnegie," người thủ quỹ trả lời.

Đôi lúc khi chúng ta là người đầu tiên đưa ra lời giúp đỡ, chúng ta phát hiện ra rằng người được chúng ta giúp đỡ lại không cần nó như chúng ta mong chờ lúc đầu. Dù sao thì hãy giúp cho tới cùng. Trở thành người đầu tiên giúp đỡ người khác là một bí quyết hay để chinh phục lòng người.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Những nghiên cứu về lòng vị tha xuất hiện liên tiếp trên những tạp chí chuyên ngành. Cộng đồng những nhà tâm lí học cho biết giúp đỡ người khác là một trong những con đường ngắn nhất để kết nối hai người, đặc biệt khi bạn là người giúp đỡ đầu tiên. Và giống như John nói, giúp đỡ người khác sẽ giúp bạn chứng tỏ bản thân mình.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc chỉ nghĩ về những điều cần cho bạn mà hãy nghĩ cách làm thế nào để giúp đỡ người khác.

Hãy hỏi:

Tôi có thể giúp gì cho bạn?

Hãy thực hiện điều này:

Hãy là người đầu tiên tình nguyện giúp đỡ mọi người.

Hãy nhớ:

Nếu bạn giúp mọi người có được những gì họ muốn, bạn sẽ có được những gì bạn muốn.

18

NÂNG CAO GIÁ TRỊ CỦA MỌI NGƯỜI

Đừng cố trở thành một người thành công, mà hãy cố trở thành người có ích.

ALBERT EINSTEIN

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Tôi đã nghe John nói chuyện với rất nhiều khán giả trên toàn thế giới, và chủ đề xuyên suốt các buổi nói chuyện của anh là tăng thêm giá trị cho mọi người. Dù cuộc hội thảo hay chủ đề như thế nào, anh cũng nói về tầm quan trọng của vấn đề "tăng thêm giá trị". Trong nhiều cuộc họp, tôi thấy anh thường nói đến việc tăng thêm giá trị cho nhau – anh tăng thêm giá trị cho người khác và người khác tăng thêm cho anh. Đó chính là thương hiệu của John Maxwell.

Vì thế khi tôi bắt đầu nghiên cứu chủ đề cho cuốn sách này, tôi đã đến gặp Dan Reiland, một người bạn và là đồng nghiệp của John trong khoảng hơn 20 năm.

"John luôn muốn tăng thêm giá trị cho mọi người kể từ tôi biết anh," Dan nói, "nhưng trong những năm gần đây, anh ấy đã coi nó là mục đích sống của mình. Và anh ấy thực hiện việc đó bằng rất nhiều cách. Anh ấy đưa những nhân viên của mình đến các hội thảo và các đợt huấn luyện để giúp họ giỏi hơn. Anh ấy dành thời gian để giảng giải và hướng dẫn riêng cho họ. Anh ấy cho nhân viên của mình quyền tự do để chấp nhận mạo hiểm và thành công, một nơi an toàn để thất bại và học hỏi. Anh ấy thậm chí còn tăng thêm giá trị bằng cách trả lương hậu hĩnh cho họ. "

“Nhưng anh ấy đã tăng thêm giá tri cho anh bằng cách nào?” tôi hỏi Dan.

“Tôi phải bắt đầu từ đâu nhỉ?” Dan hỏi. “Tôi sẽ đưa cho anh một danh sách.” Và anh ấy đã đưa cho tôi danh sách đó:

Tin tưởng ở tôi

Nói sự thật với tôi

Đòi hỏi trong khả năng của tôi

Giúp tôi mở rộng tầm nhìn qua những chuyến công tác ở nước ngoài.

Hình thành phương pháp lãnh đạo trong những thời điểm khó khăn cũng như trong những khoảnh khắc vui vẻ.

Khen ngợi tôi hết lời trước mặt mọi người

Mở ra cánh cửa cuộc đời mà có lẽ tôi sẽ không bao giờ có thể tự mở.

Luôn luôn hiểu tôi muốn gì

Cho tôi thấy tôi là người quan trọng

Đối xử với tôi giống như một người em trai. Đó là một món quà vô giá.

“Nếu tôi không gặp John, có lẽ sự nghiệp, những kĩ năng và những mối quan hệ của tôi đều sẽ khác bây giờ,” Dan nói. “Anh ấy đã dần dần tăng thêm giá trị cho tôi suốt hai mươi năm qua. Anh đánh giá điều đó như thế nào?”

Dường như John không bao giờ bỏ qua một có hội nào để tăng thêm giá trị cho mọi người. Và việc đó đã giúp anh trở thành người luôn chiếm được lòng tin, tình cảm của mọi người.

JOHN… BÀI HỌC THỨ MƯỜI TÁM

Trong thâm tâm, tôi luôn tin rằng không có gì trên cuộc đời này lại quan trọng bằng mọi người quanh ta. Hiểu được điều đó, tôi luôn cố gắng sống trọn vì nó. Đối với tôi, điều đó có nghĩa rằng làm mọi thứ trong khả năng của mình để tăng thêm giá trị cho mọi người.

Nếu bạn cũng muốn trở thành người như vậy, hãy nhớ lấy những điều này:

COI TRỌNG MỌI NGƯỜI

Hãy bắt đầu từ thái độ của bạn đối với mọi người. Chuyên gia về quan hệ con người Les Giblin cho biết: "Bạn không thể làm người khác cảm thấy họ quan trọng nếu bạn nghĩ rằng họ không là gì đối với bạn." Điều đó có đúng không? Liệu bạn có thấy dễ dàng để làm điều tốt đẹp cho ai đó trong khi đó bạn lại không thích người ta?

Cách chúng ta nhìn nhận mọi người thể hiện sự khác biệt giữa cách chúng lôi kéo và khuyến khích họ. Nếu chúng ta không muốn giúp đỡ người khác, nhưng chúng ta lại muốn họ giúp đỡ mình, chúng ta sẽ gặp rắc rối. Lôi kéo người khác là làm cho họ mủi lòng để đạt được mục đích cá nhân. Tuy nhiên, khuyến khích là làm cho họ cảm động trước thiện ý vì lợi ích của đôi bên. Tăng thêm giá trị cho người khác là làm cho cả hai cùng có lợi.

Bạn nhìn nhận mọi người như thế nào? Liệu họ sẽ là những người mà bạn sẽ tăng thêm giá trị hay chỉ là những kẻ cản trở thành công của bạn? Sydney J.Harris nói: "Mọi người muốn được biết giá trị của họ, chứ không phải là được làm cho cảm kích. Họ muốn được coi là con người, chứ không phải là phương tiện để làm bàn đạp cho kẻ khác." Nếu bạn muốn tăng thêm giá trị cho mọi người, trước tiên bạn phải coi trọng họ.

LÀM CHO BẢN THÂN CÓ GIÁ TRỊ HƠN

Chúng ta đã nhắc đến câu "Bạn không thể cho đi những gì bạn không có." Có nhiều người có tấm lòng tốt và mong muốn được giúp đỡ người khác, nhưng họ lại không có nhiều thứ để cho đi. Tại sao lại vậy? Bởi vì ban đầu họ đã không tăng thêm giá trị cho bản thân. Làm cho bản thân có giá trị hơn không phải là một hành động ích kỉ. Khi bạn lĩnh hội kiến thức, học kĩ năng mới, hoặc lấy thêm kinh nghiệm, bạn không chỉ hoàn thiện bản thân mà bạn còn nâng cao khả năng giúp đỡ người khác.

Năm 1974, tôi đã tự nhủ phải hoàn thiện bản thân hơn. Tôi biết điều đó sẽ giúp tôi trở thành một mục sự tốt hơn, vì thế tôi tôi bắt đầu đọc sách, nghe băng, tham gia các cuộc hội thảo và học hỏi từ những nhà lãnh đạo giỏi. Vào lúc đó, tôi không hề biết rằng việc đó sẽ trở thành điều quan trọng nhất mà tôi từng làm để giúp đỡ mọi người. Nhưng hóa ra nó lại đúng như vậy. Khi tôi hoàn thiện

bản thân mình, tôi có thể giúp người khác hoàn thiện hơn. Tôi càng hoàn thiện bao nhiêu thì tôi càng có thể giúp mọi người hoàn thiện hơn bấy nhiêu. Điều tương tự cũng sẽ đúng đối với bạn. Nếu bạn muốn tăng thêm giá trị cho mọi người, bạn phải làm cho bản thân mình có giá trị hơn.

BIẾT ĐƯỢC NHỮNG GÌ MỌI NGƯỜI COI TRỌNG

Bởi vì bạn đã đọc hai chương "Lắng nghe bằng cả trái trim" và "Tìm chìa khóa mở cánh cửa trái tim," nên bạn đã hiểu được yếu tố cơ bản của bài học này. Nếu bạn đã bắt đầu luyện tập nó, bạn sẽ biết rằng nó chiếm mất nhiều thời gian của bạn. Nhưng bạn cũng biết được rằng nó có thể là bước quan trọng nhất để tăng thêm giá trị cho người khác. Khi chúng ta biết được những gì mọi người coi trọng, chúng ta có thể tăng thêm giá trị cho họ mà không tốn nhiều sức lực.

Tôi coi nó là một bài học chuẩn để thấy mọi người coi trọng những gì của tôi, và bạn cũng nên làm như vậy. Đây là một vài ví dụ tôi rút ra từ chính cuộc sống của tôi:

Margaret coi trọng thời gian tôi dành bên cô ấy và sự quan tâm của tôi.

Con tôi, Elizabeth và Joel Porter, coi trọng những đồ vật hai vợ chồng chúng tôi tặng.

Larry, anh trai tôi, coi trọng những lời cầu nguyện của tôi và thời gian chúng tôi bên nhau.

Eric và Troy, cháu trai của tôi, coi trọng những lời khuyên của tôi và tình yêu vô bờ bến tôi dành cho chúng.

Linda, trợ lí của tôi, coi trọng thời gian và sự hiệu quả, bởi vì cô ấy là một phần không thể tách rời trong đó.

John, chủ tịch của tổ chức phi lợi nhuận của tôi, EQUIP, coi trọng đức tính của người lãnh đạo và những cơ hội mà tôi dành cho anh ấy.

Kirk, chủ tịch của công ty ISS, coi trọng tình bạn và tình đồng nghiệp của chúng tôi.

Tom coi trọng tình bạn và công việc giảng dạy của tôi.

Rick coi trọng mối quan hệ anh em giữa hai chúng tôi.

Joel coi trọng những cơ hội tạo dựng mối quan hệ mà tôi dành cho anh ấy.

Tôi có thể kể tiếp ra, nhưng tôi không muốn làm bạn chán nản. Điểm quan trọng là chúng ta phải bỏ ra thời gian để biết được mọi người quanh ta coi trọng điều gì.

Nhân tiện nói thêm, tăng thêm giá trị cho người khác không chỉ là một món quà đối với họ mà còn là món quà đối với bạn. Những người tôi vừa mới kể ra cũng không ngừng tăng thêm giá trị cho tôi. Một vài người trong số họ còn làm cho tôi nhiều hơn những gì tôi làm cho họ. Và tôi sẽ không bao giờ có thể san bằng được tỉ số.

LES... CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Tăng thêm giá trị cho mọi người là một trong những lí do Trời đã tạo ra chúng ta. Bạn không thể có lỗi khi giúp người khác có một cuộc sống tốt đẹp hơn hay giúp họ phát huy hết tiềm năng của bản thân.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc cố trở thành người thành công mà hãy cố trở thành người có giá trị.

Hãy hỏi:

Ai sẽ tăng thêm giá trị cho tôi, và tôi sẽ tăng thêm giá trị cho ai?

Hãy thực hiện điều này:

Viết ra một danh sách những người quanh bạn và ghi ra những gì họ coi trọng nhất từ bạn.

Hãy nhớ:

Nếu bạn không thực sự coi trọng người khác, họ sẽ không bao giờ cảm thấy họ quan trọng trong mắt của bạn.

19

NHỚ LẠI CÂU CHUYỆN CỦA MỌI NGƯỜI

Mọi người muốn bạn lắng nghe câu chuyện của họ hơn là chấp nhận lời yêu cầu của họ.

PHILLIP STANHOPE, BÁ TƯỚC CỦA VÙNG CHESTERFIELD

LES… BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

John sẽ nói: "Les, hãy kể cho tôi nghe về bố anh. Kể từ khi chuyển đến Phoenix, bố mẹ anh có khỏe không?"

Cứ như thể John đang gợi nhắc lại chuyện bố mẹ tôi mới chuyển đi gần đây.

Anh hỏi tiếp: "Các em trai của anh thì sao? Họ có điều gì mới mẻ không?"

Dường như, John luôn luôn nhớ những câu chuyện tôi kể cứ như thể anh ấy làm việc đó với rất nhiều người. Anh ấy thường làm tốt việc đó. Khi anh ấy gặp mọi người, anh ấy bảo họ kể cho anh nghe chuyện của họ. Vì thế tôi đã hỏi anh làm cách nào để có thể nhớ hết những câu chuyện của mọi người.

"Đầu tiên, tôi thích những câu chuyện hay của mọi người cho dù họ là những người tôi mới gặp hay là những người tôi đã biết từ lâu. Khi tôi dành thời gian bên bố, ông năm nay đã 82 tuổi, đó là những khoảng thời gian luôn tràn ngập những câu chuyện. Chúng tôi nói về những điều mới mẻ đang diễn ra trong cuộc sống của chúng tôi, nhưng thường thì đó là những câu chuyện mà tôi đã nghe rất nhiều lần. Có một số câu chuyện là bố tôi thích kể đi kể

lại. Có một số khác thì tôi yêu cầu ông kể. Và cũng có một số câu chuyện tôi thích kể lại.

"Nhưng dường như anh cũng cố gắng để có được câu chuyện của những người mới gặp," tôi bình luận.

"Đúng vậy. Bất cứ khi nào tôi gặp gỡ ai đó dù chỉ trong vài phút, tôi cũng yêu cầu người đó kể cho tôi chuyện của họ, bởi vì tôi biết rằng thời gian của cuộc nói chuyện sẽ chỉ dành cho họ, mối quan tâm của họ, giấc mơ, hi vọng, thất vọng... của họ. Khi người đó kể chuyện, tôi sẽ dần tìm hiểu hết con người họ. Biết được chuyện của một người chính là một cách hay để tạo mối quan hệ với anh/cô ta. Nhớ được chuyện của họ và dựa vào nó là cách hay nhất để thúc đẩy một mối quan hệ bền chặt.

"Một hôm, tôi bắt một chiếc taxi từ san bay San Diego đến Coronado. Trên đường đi, tôi đã nói chuyện với người tài xế," John kể lại. "Tên anh ta là Raphael. Tôi hỏi chuyện anh ta, anh ấy kể rằng anh ấy sống ở Coronado được 35 năm, và ở đó anh ấy đã tìm thấy thứ mà anh không tìm thấy được ở bất cứ chỗ nào khác trong cuộc đời mình. Đó chính là tất cả mọi người ở đó. Mỗi buổi chiều, anh ấy gặp gỡ bạn bè ở khu chợ trong làng, nơi mọi người tán gẫu và chơi bài với nhau. Anh ấy rất vui khi tôi hỏi chuyện anh, và thậm chí anh ấy còn mời tôi đến khu chợ đó."

Điều đó cho thấy rằng bạn có thể tạo ra một mối quan hệ trong một khoảng thời gian ngắn chỉ đơn giản bằng cách hỏi chuyện họ. Và hãy thử tưởng tượng điều đó sẽ gây ra ấn tượng như thế nào khi bạn nhớ từng câu chuyện họ kể: nó sẽ giúp bạn nhanh chóng nối lại mối quan hệ với mọi người.

JOHN... BÀI HỌC THỨ MƯỜI CHÍN

Có rất nhiều lí do để biết chuyện của mọi người. Sau đây là một số lí do:

Hỏi chuyện một người tức là "Bạn có thể trở nên đặc biệt."

Nhớ chuyện một người tức là "Bạn trở nên đặc biệt."

Gợi nhắc một người về chuyện của anh/cô ta tức là "Bạn trở nên đặc biệt với tôi."

Nhắc lại chuyện của một người cho những người khác tức là "Bạn sẽ trở nên đặc biệt đối với họ."

Kết quả cuối cùng thì sao? Bạn trở nên đặc biệt với người đã chia sẻ câu chuyện với bạn.

Có ba quy tắc trong bài học này để giúp bạn chinh phục lòng người. Điều cốt yếu là hình thành thói quen sử dụng ba quy tắc này khi gặp gỡ mọi người.

Khi bạn gặp người lạ, sau khi đã giới thiệu và nói vài lời nhận xét hài hước, hãy đừng do dự hỏi chuyện họ. Bạn có thể thực hiện bằng nhiều cách: bạn có thể hỏi, "Chuyện của anh như thế nào?" Bạn có thể hỏi về bản thân anh ta. Bạn có thể hỏi anh ta ở đâu hoặc công việc của anh ta như thế nào. Hãy sử dụng đúng phong cách của bạn.

Nếu bạn đã từng làm việc này trước đây và bạn lo lắng rằng nó có thể trở nên kì quặc, hãy thực hành với những người mà bạn sẽ không gặp lại nữa ví dụ như tài xế, hành khách trên máy bay, bồi bàn ở nhà hàng. Khi bạn đã cảm thấy thoải mái khi hỏi chuyện người lạ, công việc về sau sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Vài năm trước, tôi tình cờ có được một danh sách những bí quyết lắng nghe hiệu quả. Đây là một vài bí quyết trong số đó:

Nhìn vào mắt người nói chuyện.

Lắng nghe chăm chú, đừng trợn tròn mắt hay nhăn nhó khi bạn tỏ ra không đồng ý với điều gì đó.

Không được làm gián đoạn, hãy nói những câu như "Hãy tiếp tục đi" hay "Tôi hiểu" thay vì câu "Điều đó gợi cho tôi nhớ lại…"

Hãy nói với người nói những gì bạn đã nghe thấy: "Hãy để tôi xem tôi có hiểu…"

Điều cốt yếu là thực sự tập trung vào người kia. Vấn đề mọi người thường gặp là khi người kia nói, họ lại nghĩ về những điều họ muốn nói khi đến lượt họ thay vì tập trung lắng nghe. Khi bạn hoàn toàn chú ý đến người khác, bạn có thể sẽ đạt được bước tiếp theo dễ dàng hơn.

Một số người có khả năng nhớ các con số, một số khác nhớ tên hoặc khuôn mặt. Nhưng hầu như tất cả mọi người đều có khả năng nhớ các câu chuyện. Trẻ em có thể nhớ rõ chúng. Và các câu chuyện đã được kể lại và truyền miệng từ đời này qua đời khác. Thậm chí những câu chuyện dài như Iliad và Ô-đi-xê đã được tạo ra cách đây gần ba nghìn năm, được truyền miệng trong suốt ba

thế kỉ trước khi được viết trên giấy. Những câu chuyện sống mãi theo thời gian.

Hai năm trước đây, tại cuộc họp ở Injoy đã nhận được một bức thư từ Ellis Brust, trước đây là thành viên của nhà thờ St.Micheal & All Angles Episcopal. Bức thư đó nói về sức mạnh của việc nhớ chuyện của một người. Bức thư cụ thể như sau:

Một trong những người đứng đầu của nhà thờ vừa mới mở một cửa hàng kinh doanh đồ ăn nhanh trong thị trấn nhỏ ở Gilmer, miền Đông Texas. Ông ấy hợp tác với hai người đàn ông khác trong nhà thờ và họ cam kết sẽ điều hành cửa hàng theo đúng nguyên tắc của nhà thờ. Tôi đã khuyên ông nghe theo John ba hay bốn năm trước đây và ông ấy đã nhớ lại những câu chuyện về Nordstrom của John. Ông ấy đã cố gắng hướng dẫn những nhân viên của mình theo những nguyên tắc này.

Vào tuần đầu tiên khi cửa hàng đi vào hoạt động, ông ấy đã tình cờ nghe được hai người phụ nữ cao tuổi nói về việc chọn đồ uống nhẹ. Một trong hai người đã tỏ ra thất vọng khi không có đồ uống Diet Dr. Pepper. Ông ấy đã nói chuyện với người phụ nữ ăn bị mắc bệnh đái đường, thích Diet Dr. Pepper hơn những đồ uống kiêng khác. Ông ấy đã lái xe đến cửa hàng 7-11, mua về một thùng đồ uống Diet Dr. Pepper, đưa cho người phụ nữa một cốc nước đá và một lon đồ uống. Ông ấy nói với người phụ nữ rằng luôn có một thùng Diet Dr. Pepper trong tủ lạnh dành riêng cho bà, và bà chỉ cần nói với người phục vụ ở quầy tên bà và đồ uống bà cần là bà có thể có đồ uống

Người phụ nữ ngạc nhiên nói: “Chàng trai trẻ, tôi đã ở trong thị trấn này gần một đời người. Tôi có rất nhiều người bạn có ảnh hưởng và tất cả họ sẽ được nghe về tất cả những gì anh đã làm cho tôi. Cảm ơn anh, và chúng tôi sẽ thường xuyên ghé qua cửa hàng anh.”

Tôi nghĩ rằng các vị muốn biết cách mà công việc của các vị đang làm thay đổi cuộc sống. Hãy tiếp tục làm việc tốt.

Có phải những gì mà người chủ cửa hàng đã làm mang lại cho ông ta món hời? Có phải việc đó đã làm thay đổi cuộc sống của người phụ nữ kia? Không phải vậy. Trên thực tế, chúng ta không biết liệu ông ấy có nói chuyện với người phụ nữ kia hay biết được điều gì khác về chuyện của bà ấy nữa hay không? Nhưng ông ấy đã làm cho bà ấy cảm thấy đặc biệt, và điều đó đã giúp ích cho bà. Nếu chúng ta quan tâm đến mọi người, thực sự lắng nghe họ, và cố

gắng nhớ những câu chuyện của họ, chúng ta có thể có ảnh hưởng đến họ. Và chúng ta có thể khiến họ cảm thấy họ quan trọng.

LES… CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Các nhà nghiên cứu gọi nó là "một bản cam kết". Nó là một phần đặc biệt có ý nghĩa trong chặng đường đời của một người. Từ những kinh nghiệm cá nhân và từ vô số bài nghiên cứu của tôi, tôi có thể khẳng định rằng khi bạn lắng nghe chuyện của ai đó, dành thời gian để khám phá nó và nhớ nó, bạn sẽ tạo ra một mối quan hệ cực kì có giá trị.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc kể chuyện của bạn mà hãy lắng nghe chuyện của người khác.

Hãy hỏi:

Chuyện của anh như thế nào?

Hãy thực hiện điều này:

Gợi lại chuyện của mọi người khi bạn gặp lại họ.

Hãy nhớ:

Mọi người thích kể chuyện của họ.

20

HÃY KỂ CÂU CHUYỆN HAY

Vũ trụ này được tạo ra từ những câu chuyện, chứ không phải từ nguyên tử.

MURIEL RUKEYSER

LES... BÀI HỌC ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG

Tôi nhìn thấy John đang đứng bên lề đường ở sân bay Seatle, tôi dừng lại chỗ anh. Sau khi quẳng túi hành lí của anh vào cốp chiếc xe Jeep, tôi chui xe vào ngồi sau vô lăng và chúng tôi lên đường đến một khách sạn ăn tối trước khi cuộc họp diễn ra.

Sau vài phút , chúng tôi đã đến nơi. Khi chúng tôi đi qua hành lang, John nói: "Hãy đợi một lúc. Tôi muốn kể cho anh một câu chuyện." Chúng tôi đi xuống một hành lang và bước vào phòng họp.

"Nơi này rất đặc biệt đối với tôi," John nói. Anh ấy chỉ về phía chiếc ghế ở cuối của chiếc bàn họp. "Tôi đã ngồi trong chiếc ghế đó khi ISS trở thành một công ty như ngày nay," John bắt đầu nói đến một trong những công ty của anh. Anh ấy chỉ đến từng chiếc và kể lại ai đã từng ngồi ở đó. Sau đó anh ấy kể lại toàn bộ câu chuyện về những việc đã diễn ra vào những ngày tháng đó: anh ấy đã bay đến Seatle để xin lời khuyên từ một ủy viên ban quản trị; anh ấy đã giúp những mục sư gây quỹ mở rộng nhà thờ như ngày hôm nay; anh ấy đã tuyển dụng được nhà lãnh đạo đó để giúp nhà thờ đạt tiêu chuẩn cấp quốc gia.

Dựa vào cách mà anh ấy kể, tôi có thể dễ dàng hình dung ra tất cả mọi thứ và cảm nhận được lòng nhiệt thành của anh. "Tôi nói cho anh biết điều này, Les, được trở lại nơi xảy ra những sự kiện đáng

nhớ luôn làm sống dậy lòng biết ơn trong tôi."

Bài học của câu chuyện này đã để lại một dấu ấn. John kể cho tôi câu chuyện đó cách đây tám năm, và tôi vẫn còn nhớ như in. Thực sự tôi không thể không nhớ đến nó mỗi lần tôi lái xe qua khách sạn đó. Nó đã tạo ra điểm kết nối quan trọng giữa John và tôi lúc đó. Anh ấy đã kể cho tôi nghe mọi chuyện riêng của anh, anh kể những điều thầm kín trong lòng mình, những ước mơ và quá khứ của anh. Điều đó đã khiến tôi cảm thấy rất vui và bây giờ vẫn vậy.

Là một diễn giả, tôi luôn chú ý đến cách mọi người nói chuyện với khán giả. John luôn luôn kể những câu chuyện hay cho khán giả cũng như cho một ai đó nghe. Và anh ấy kể rất nhiều câu chuyện khi anh ấy nói chuyện với mọi người. Vì thế tôi đã hỏi anh tại sao lại làm vậy.

"Đơn giản thôi, bởi vì những câu chuyện sẽ còn đọng lại mãi, còn những quy tắc sẽ phai mờ đi," John nói. Nếu bạn muốn mọi người nhớ những gì bạn nói, hãy kể một câu chuyện.

"Hãy để tôi kể cho anh nghe một câu chuyện khác," John tiếp tục. "Tôi đã mất một khoảng thời gian để ngẫm ra bài học trong những câu chuyện tôi viết ra. Tôi thực dụng đến mức tôi đã từng dạy những quy tắc mà không sử dụng bất cứ câu chuyện nào. Nhưng một người bạn của tôi đã khuyên tôi nên thay đổi cách dạy. Và điều đó đã tạo ra một sự mới mẻ cho các độc giả của tôi. Là một nhà văn, bạn phải tự hỏi bản thân: "Liệu người đọc có giở trang tiếp theo không? Họ sẽ làm vậy nếu tôi kể một câu chuyện hay."

Tôi chưa từng gặp một người nào mà lại không thích những câu chuyện hay. Đó là một trong những lí do giải thích tại sao những người kể chuyện lại có một sức lôi cuốn lạ kì.

JOHN... BÀI HỌC THỨ HAI MƯƠI

Mùa thu năm 1999, Margaret và tôi cùng một số người bạn đến thăm thị trấn nhỏ ở Jonesborough, Tennesse. Hơn bảy nghìn người từ khắp đất nước đến đây ngồi hàng giờ liền trong chăn, trong ghế xếp, và thậm chí cả trong mưa. Tại sao lại vậy? Bởi vì họ muốn tham gia vào Cuộc thi kể chuyện toàn quốc diễn ra hàng năm.

Chúng tôi ngồi chăm chú lắng nghe hết thí sinh này đến thí sinh khác. Những câu chuyện vô cùng đa dạng, vui có, buồn có, hài có, tâm lí cũng có... Nhưng tất cả những câu chuyện và người kể

chuyện đều có một điểm chung: họ có khả năng lôi cuốn người nghe.

Kết thúc cuộc thi, bạn tôi và tôi cùng thảo luận xem tại sao những người kể chuyện lại kể hay đến vậy. "Họ có những khả năng nào để giúp họ thành công?" chúng tôi đặt ra câu hỏi. Và đây là danh sách chúng tôi nghĩ ra:

Sự nhiệt tình: Họ thích thú với những gì họ đang làm, và thể hiện bản thân họ bằng niềm vui và sự bền bỉ.

Sự hào hứng: Những câu chuyện được thể hiện bằng những cử chỉ và biểu lộ trên khuôn mặt rất sinh động.

Sự tham gia của khán giả: Hầu như mọi thí sinh đều có thể cuốn hút khán giả. Họ yêu cầu người nghe hát theo, vỗ tay, nhắc lại hoặc làm dấu.

Sự tự nhiên: Những người kể chuyện tỏ ra rất tự nhiên trước thính giả.

Sự ghi nhớ: Kể những câu chuyện mà không nhìn vào giấy có thể tập trung được sự chú ý của mọi người hơn.

Sự hài hước: Sự hài hước được đưa vào cả trong những câu chuyện nghiêm túc và buồn.

Sự sáng tạo: Những chủ đề cũ được làm cho mới mẻ hơn.

Tính cá nhân: Hầu hết các câu chuyện đều chỉ được kể một lần.

Sự ấm áp: Những câu chuyện đó khiến mọi người cảm thấy vui vẻ.

Kể chuyện làm cho cuộc nói chuyện giữa hai người với nhau, nhiều người trong nhóm hoặc trước đông đảo khán giả trở nên hiệu quả hơn. Người kể những câu chuyện hay nhất là người gây được nhiều sự chú ý nhất.

Kể chuyện là một kĩ năng có thể luyện tập, và bất cứ người nào cũng có thể hình thành được kĩ năng ấy. Nếu bạn không có nhiều kinh nghiệm trong chuyện này, hay bạn muốn cải thiện nó, hãy nhớ một số bí quyết sau:

CHIA SẺ NHỮNG ĐIỀU BẠN ĐÃ TRẢI QUA

Những câu chuyện chúng ta kể là những câu chuyện chúng ta đã trải qua. Chúng ta quan tâm đến chúng, chúng ta biết được điều gì

là quan trọng, và chúng ta biết chúng ảnh hưởng tới chúng ta như thế nào. Và chúng ta có thể tạo ra và thêm thắt chúng theo cách chúng ta muốn. Mỗi người đều có những trải nghiệm mà người khác quan tâm đến.

HÃY KỂ ĐỂ TẠO DỰNG MỐI QUAN HỆ

Có những người chỉ muốn gây ấn tượng với người nghe bằng cách kể những câu chuyện về những khoảng thời gian khó khăn của họ. Nếu bạn có ý định như vậy, hãy thay đổi nó đi. Hãy kể những câu chuyện để tạo mối liên kết với mọi người. Hãy chú ý đến người nghe, và kĩ năng kể chuyện của bạn sẽ cải thiện nhanh chóng.

HÃY KỂ BẰNG CẢ TRÁI TIM MÌNH

Mọi người thích sự hài hước, nhưng không phải ai cũng có thể kể những câu chuyện cười. Nếu bạn có thể, hãy cứ làm việc đó. Nhưng đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của một câu chuyện xuất phát từ tâm. Nếu bạn muốn kể một câu chuyện để tạo mối gắn kết, hãy làm cho nó trở nên ấm áp. Hãy dồn hết tâm huyết vào nó. Và đừng ngại ngần cho mọi người thấy rằng bạn chú ý tới những gì bạn đang nói.

HÃY NGHĨ RẰNG MỌI NGƯỜI MUỐN NGHE NÓ

Một trong những sai lầm lớn nhất của người mới tập kể chuyện là hay ngập ngừng. Sự rụt rè sẽ làm cho câu chuyện thất bại. Nếu bạn định kể một câu chuyện, hãy dứt khoát, sôi nổi, nhiệt tình.

Tôi đã đọc được một câu chuyện kể rằng những nhà chức trách thường phê bình tổng thống Lincoln kể quá nhiều chuyện. Nhưng điều đó cũng không thể ngăn cản được ông, bởi vì ông biết điều gì thực sự có ích cho mọi người. Ông nói: "Họ nói tôi kể nhiều chuyện, nhưng theo kinh nghiệm lâu năm của tôi, tôi thấy rằng cách đó giúp những người dân thường có thể dễ dàng nắm bắt thông tin hơn. Và tôi vẫn không quan tâm người ta nghĩ gì."

Hãy làm theo tổng thống Lincoln và những nhà lãnh đạo vĩ đại khác, những người biết cách chinh phục lòng người. Hãy kể những câu chuyện hay, hãy lôi cuốn họ bằng lòng nhiệt thành, và giành trọn trái tim họ.

LES... CÁCH ÁP DỤNG BÀI HỌC

Nghiên cứu đã chứng minh được tầm quan trọng của việc kết nối ý tưởng, suy nghĩ của bạn qua những câu chuyện. Trên thực tế,

một nghiên cứu gần đây cho thấy rằng những người sử dụng những câu chuyện như một phương tiện để kết nối với người khác sẽ có lòng tự trọng và sự chân thành cao hơn. Hóa ra, sự thể hiện của họ khiến người khác cảm thấy vui, và họ cảm thấy bản thân tốt hơn.

Để áp dụng bài học của John vào chính cuộc sống của bạn

Hãy quên:

Việc trở thành một người kể chuyện chuyên nghiệp.

Hãy hỏi:

Làm thế nào để tôi có thể bày tỏ quan điểm của mình qua một câu chuyện.

Hãy thực hiện điều này:

Hãy kể một câu chuyện thay vì đưa ra các con số.

Hãy nhớ:

Những câu chuyện sẽ còn đọng lại mãi, còn những quy tắc sẽ phai mờ đi.

21
HÃY CHO VÔ ĐIỀU KIỆN

Một câu hỏi dai dẳng và cấp bách của cuộc sống là: Bạn đang làm gì cho những người khác?

– Martin Luther King, Jr.

Mỗi khi đến thăm John ở văn phòng của anh ở Atlanta, một trong những người tôi luôn gặp là Linda Eggers, trợ lý của John. Trong một chuyến đi gần đây khi tôi chat với cô, tôi bắt đầu hỏi cô những câu chuyện để minh họa cho ý tưởng cho đi vô điều kiện.

"Tôi nên đến gặp ai nhỉ?" Tôi hỏi. "Ai là người có câu chuyện hay?"

"Tôi thì thế nào?" Linda trả lời. Linda bắt đầu kể cho tôi nghe từng câu chuyện, và có một câu chuyện có ý nghĩa đặc biệt nhất đối với cô. Nó xảy ra khi con gái nhỏ nhất của cô, Kim, đã chuẩn bị tốt nghiệp trung học. Đó cũng là khoảng thời gian đặc biệt bận rộn ở văn phòng. Và đứa con thứ của Linda, Jennie, đang sống ở California, vừa trải qua thời kì sinh nở khó khăn.

Một ngày trước lễ tốt nghiệp của Kim, Linda nhận được tin Jenny đang có một số biến chứng và cần phải phẫu thuật ngay.

"Tôi là một người rất bình tĩnh", Linda nói, "Không có quá nhiều thứ có thể ảnh hưởng được đến tôi. Nhưng tình thế này quả thực quá sức đối với tôi"

Linda nói rằng khi cô ngồi xuống và kể cho John về tình thế lúc đó của cô, sau một vài câu nói và lời cầu nguyện, John đề nghị được giúp đỡ cô. Điều đầu tiên mà anh làm là mua ngay một tấm vé khứ hồi đặc biệt để cô có thể ở bên cạnh Jennie trong ngày phẫu thuật rồi sau đó bay qua đêm để có thể đến chỗ Kim sang sớm hôm sau

và kịp dự lễ tốt nghiệp của Kim. Và John còn mua them một tấm vé nữa để Linda có thể quay trở lại chăm sóc Jennie trong quá trình cô bình phục.

“Có bao nhiêu ông chủ mà bạn biết sẽ xử sự như vậy?” Linda nói. “Bởi vì thời khóa biểu bận rộn, thực sự là rất bất tiện cho John khi tôi không có ở đó. Nhưng ông chỉ nói, “cô có thể nghỉ bao lâu cô cần và làm bất cứ điều gì mà cô cho là cần thiết. Và ông ấy thực sự chân thành. Sau đó tôi đã nghỉ them 1 tuần nữa.

Câu chuyện của Linda không phải là câu chuyện duy nhất mà tôi được nghe. Charlie Wetzel, thư ký của John hơn 10 năm, kể về cái lần John đề nghị gửi anh ta tới hội thảo nhà văn diễn ra trong một tuần khi mà anh mới chỉ đến làm việc cho John 1 năm. Khi Charlie nói rằng anh không thể đi vì đó đúng vào dịp lễ kỷ niệm 1 năm ngày cưới của anh, John liền đề nghị đưa cả hai vợ chồng tới dự hội nghị. Và có hơn 1 người kể tôi nghe về những lần khi mà họ gặp khó khăn về kinh tế, John đã nhét cho họ ít tiền để họ có thể mời vợ hoặc chồng họ ra ngoài ăn tối.

Sự hào phóng là một phẩm chất rất dễ lôi cuốn long người. Khi ai đó sẵn lòng cho đi – một cách vô điều kiện – điều đó sẽ khiến người nhận cảm thấy thật sự đặc biệt.

John… Một người thầy có sức hấp dẫn đặc biệt.

Nhà thần học và đồng thời là thầy tu dòng Jesuit Pierre Teilhard de Chardin đã từng nói: “Điều mãn nguyện nhất trong cuộc sống là có thể dành một phần lớn của bản than mình vì người khác”. Bất cứ ai đã từng giúp đỡ người khác một cách tự nguyện đều biết điều này là đúng. Nhưng không phải ai có thể giữ mãi được một tinh thần vì người khác. Tại sao lại vậy? Trước tiên, theo suy nghĩ của riêng tôi, hoàn cảnh không hề có ảnh hưởng đến tấm lòng hào phóng của một con người. Tôi đã gặp những con người có tấm lòng hào hiệp, hầu như chẳng có gì trong tay nhưng vẫn sẵn sang chia sẻ những gì họ có được. Tôi cũng đã gặp những người giầu có sung túc mà keo kiệt, không sẵn lòng chia sẻ thời gian, tài sản và tài năng của mình để giúp đỡ người khác.

Vấn đề ở đây là thái độ. Và tôi nhận ra rằng những người có tấm lòng sẵn sàng chia sẻ vô điều kiện luôn bộc lộ hai đức tính mà bất cứ ai cũng có thể có được:

Nếu bạn đã từng đọc cuốn sách “7 thói quen của những người thành đạt” của Steve Covey (Nhà xuất bản Free, 1989), bạn sẽ

quen thuộc với các khái niệm liên quan tới sự khô khan hay dồi dào của tinh thần. Trong một thế giới chật hẹp, những người mang tâm hồn khô khan thường nghĩ rằng bất cứ thứ gì cũng chỉ được cung cấp một cách hạn chế, cho dù đó là tiền bạc, nguồn tài nguyên, cơ hội, vân vân và vân vân. Họ nhìn thế giới như một chiếc bánh nướng mà chỉ có một số phần ít ỏi. Một khi phần chi đó đã được cho đi, nó sẽ không bao giờ quay trở lại. Bởi vậy mà họ cảm thấy họ cần phải đấu tranh để giành giật lấy phần chia của mình – và khi họ đã có được nó, họ sẽ phải bảo vệ nó.

Ngược lại, một con người sở hữu một tâm hồn phong phú luôn tin rằng cuộc sống rất giầu có. Nếu như cuộc sống là một chiếc bánh nướng, và trong khi những người khác đang tìm cách để có được miếng bánh của mình thì cách giải quyết của người này là đi nướng một chiếc bánh khác. Tiền luôn có thể kiếm được nhiều hơn, và vẫn còn nhiều nguồn tài nguyên khác để khám phá, vẫn còn nhiều cơ hội để theo đuổi. Khi mà cách giải quyết cũ không còn hiệu quả: Không có gì phải lo lắng: ai đó sẽ tìm được cách giải quyết mới. Những nhà phát minh, các nhà doanh nghiệp, các nhà thám hiểm trên thế giới luôn không ngừng "nướng những chiếc bánh mới" để cho ai cũng được một phần.

Theo quan điểm của riêng tôi thì con người có xu hướng thuộc 1 trong hai nhóm: nhóm luôn biết tạo ra và nhóm chỉ biết nhận. Những người chỉ biết nhận sẽ nắm lấy, vồ lấy và sử dụng hết những gì họ có thể có được để thỏa mãn nhu cầu của riêng mình. Họ nhìn cuộc sống như một cuộc đua của những con chuột. Và dĩ nhiên, cho dù họ có thắng họ chỉ vẫn là những con chuột. Mặt khác, những người sang tạo là những con người luôn sẵn lòng cho đi và sáng tạo những cái mới. Những người này luôn biết tạo ra và đem lại thành công cho người khác. Đối với họ cho đi cũng như là nhận lấy vì họ sẽ không ngừng tạo ra những cái mới cho những người khác.

Những người có thói quen cho đi vô điều kiện luôn mang một trí lực dồi dào. Họ hào phóng bởi họ tin rằng cho dù họ cho đi thì cũng chẳng làm cạn kiệt nguồn tài nguyên của họ. Mục sư Henri Nouwen, nguyên giáo sư đại học nói: "Khi chúng ta mang trong mình một tinh thần khô khan và e ngại việc cho đi thì những cái ít ỏi mà chúng ta có được sẽ càng ít hơn. Nhưng nếu chúng ta hào phóng cho đi thì những cái chúng ta cho đi sẽ được nhân lên gấp bội.

Tôi thấy điều này rất đúng. Ai đó đã từng hỏi tôi tại sao anh ta lại phải hào phóng, và anh ta đã phải ngạc nhiên với câu trả lời của

tôi. Tôi nói rằng nếu như anh ta tin rằng cuộc sống là phong phú, thì cuộc sống sẽ cho anh ta như vậy. Còn nếu anh ta tin vào sự khan hiếm của cuộc sống này, thì đó sẽ là cái anh ta nhận được. Tôi không hiểu tại sao lại vậy, nhưng sau 50 năm quan sát thái độ của con người và những cơ hội mà cuộc sống mở ra cho họ, tôi hiểu ra điều này là đúng. Bởi vậy nếu bạn muốn tỏ ra hào hiệp hơn, hãy mở rộng suy nghĩ và thái độ của mình. Điều này không chỉ khiến bạn trở nên rộng lượng hơn mà còn thay đổi cả cuộc sống của bạn.

Những người cho đi một cách vô điều kiện thường luôn ý thức được những sự giúp đỡ mà họ đã nhận được. Họ nhận ra rằng họ đứng trên vai của những thế hệ trước. Những gì mà họ đang tạo ra chính là để trả nợ, ít nhất là một phần, cho những gì mà thế hệ đi trước đã tạo ra và hy sinh. Vì điều này, họ quyết tâm tiếp tục cống hiến cho thế hệ sau những gì mà họ đã nhận được từ thế hệ trước.

Tôi đã từng được đọc một bài thơ của W.A. Dromgoale mang tên: "Người xây dựng cầu". Đó là một minh chứng tuyệt vời cho ước mong được cống hiến cho người khác. Bài thơ diễn xuôi như sau:

"Một người đàn ông cao tuổi lang thang một mình trên đường,

Trong màn đêm đen lạnh lẽo và xám xịt,

Tiến tới một thác nước sâu thăm thẳm,

Trong ánh sáng leo lét,

Người đàn ông vẫn không chút sợ hãi trước thác nước cuồn cuộn chảy,

Ông ta vượt qua an toàn,

Và đã xây một cây cầu bắc ngang qua dòng thác.

« Ông anh !, » một người khách bộ hành thốt lên,

Ông chỉ phí sức thôi khi xây cầu ở đây,

Bởi ông sẽ không bao giờ phải quay lại chỗ này.

Ông đã vượt qua vực sâu thăm thẳm này,

Hà cớ chi phiền phức xây cây cầu khi hoàng hôn đã buông ?

Người đàn ông, với mái tóc hoa râm, ngẩng lên,

« Này anh bạn tốt bụng, con đường mà tôi vừa đi qua, » ông trả lời,

Sẽ có một người khác tiếp bước

Một người trẻ tuổi mà sẽ phải đặt bước chân qua con đường này,

Vực thẳm này tuy tôi vượt qua dễ dàng,

Nhưng lại có thể là cạm bẫy với một người trẻ tuổi

Và anh ta cũng sẽ phải vượt qua nó trong ánh sáng leo lét

Anh bạn tốt bụng, bởi vậy tôi đang xây cầu cho anh ta.

Để có thể hào phóng hơn, bạn cần có tầm nhìn lớn hơn. Và khi chúng ta học được chúng ta đã nhận được bao nhiêu từ những người khác, chúng ta sẽ dễ dàng trở nên hào phóng hơn. Sự cho đi là một trong những điều tuyệt vời nhất của cuộc sống. Horace Mann, chủ tịch của một trường đại học và đồng thời là một nhà cải cách giáo dục đã từng nhận định : « Chúng ta cần phải tốt và hào phóng, một cách có mục đích, bằng không chúng ta sẽ bỏ lỡ phần tốt đẹp nhất của ý nghĩa tồn tại của chúng ta. Một trái tim rộng mở sẽ trở nên lớn hơn và tràn ngập những điều lý thú. Đó là bí mật lớn nhất của cuộc sống nội tâm. Khi chúng ta đem lại những điều tốt đẹp nhất cho người khác, chính là chúng ta đang đem lại những điều tốt đẹp nhất cho chính mình. » Khi chúng ta cho đi vô điều kiện, một ngày chúng ta sẽ nhận lại được một cái gì đó.

Bài học này đã báo hiệu những điều đúng đắn trong liệu pháp tôi sử dụng cho đối tác của mình. Và nó đã được khẳng định bởi rất nhiều nghiên cứu. Các nghiên cứu chỉ ra rằng khi người ta càng hữu ích hơn cho người khác thì họ cũng sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn. Các nhà nghiên cứu gọi đó là «khả năng sinh sôi», và đặc tính này liên hệ tới sự trưởng thành của tính cách cá nhân, và thậm chí là sức khỏe thân thể.

Để áp dụng những điều John dạy vào cuộc sống của chúng ta,

Hãy quên :

Sự khan hiếm. Thay vào đó, hãy nghĩ đến sự dư thừa của cuộc sống.

Hãy hỏi:

Ai sẽ là người mà tôi có thể giúp mà sẽ không đền đáp lại.

Hãy:

Đối xử tốt và hào phóng với một người nhất định nào đó

Hãy nhớ:

Bạn đang đem lại điều tốt lành nhất cho bạn khi mà bạn trao những điều tốt đẹp nhất cho những người khác.

22

GHI NHỚ TÊN NGƯỜI ĐƯA THƯ CỦA BẠN

Hãy nhớ rằng đối với mỗi người, cái tên luôn là âm thanh ngọt ngào nhất và quan trọng nhất, dù người đó thuộc dân tộc nào hay ngôn ngữ nào cũng vậy.

DALE CARNEGIE

John kể một câu chuyện khi từng là linh mục ở nhà thờ Skyline Wesleyan tại San Diego, California, ông ấy đã làm thế nào để nhớ được tên của những người đến đó. Ông ấy đã hỏi các vị khách là họ có muốn một ai đó chụp ảnh mình vào ngày chủ nhật, sau buổi lễ hay không. John tự nhủ sẽ nhớ được tên của vị khách ấy vào ngày chủ nhật kế đó. Ông ấy đã làm việc này cho đến khi kết thúc khoảng thời gian làm linh mục tại nhà thời và năm 1995. Khi đó, ông đã có khả năng nhớ được tên của hơn hai ngàn hai trăm người, và gọi tên họ mỗi khi nói chuyện, chào hỏi.

HÃY GHI NHỚ TÊN NGƯỜI ĐƯA THƯ CỦA BẠN

Mùa hè năm 2004, nhà thờ Skyline tổ chức buổi lễ kỉ niệm 15 năm thành lập. John và Margaret được mời đến dự và tham gia một phần trong lễ kỉ niệm. John kể với tôi rằng hôm đó có 2000 người đến buổi lễ, trong đó có rất nhiều người ông ấy chưa gặp lại trong suốt chín năm. Ông ấy thấy may mắn vì ai cũng đeo một tấm thẻ ghi tên của mình. John nói: "Khi tôi đến gần một cặp vợ chồng, người chồng đã che tấm thẻ ghi tên của mình đi. Nhưng khi tôi gọi tên người đó, thì anh ấy cười và nói: 'Tôi chỉ muốn xem xem liệu ông có còn nhớ tên mọi người hay không.'"

"Điều đó không làm tôi ngạc nhiên,", tôi nói,"nhưng nó vẫn làm

tôi ấn tượng."

"Anh biết không," John đáp lại, "ở tuổi 57, việc ghi nhớ tên người khác không còn dễ như trước nữa, nhưng tôi vẫn muốn và cố gắng làm việc này."

Tôi đã nể phục khả năng này của John và cách mà ông ấy tiếp cận người khác để nói chuyện trong một thời gian dài. Thực tế, nó đã giúp tôi rất nhiều trong công việc của mình, vì là giáo sư, tôi nhớ được tên của vài trăm sinh viên trong lớp học, qua từng học kì đại học. Tại sao chúng tôi lại làm điều này? Bởi vì chúng tôi hiểu rằng đối với một người, tên của mình là cái riêng duy nhất trên thế giới, là biểu tượng, là tài sản riêng chỉ có một. Và khi bạn nhớ được tên của một người, đối với người ấy, điều đó đáng giá ngàn vàng.

Năm 1937, người cha già của tất cả mọi người, quyển sách dạy các kĩ năng đã được xuất bản. Sau một đêm, cuốn sách đã đạt doanh số bán hơn mười ngàn bản. Tên cuốn sách là: làm thế nào để trở thành người chiến thắng và có ảnh hưởng (Simon & Schuster, 1981), tác giả là Dale Carnegie. Chính sự thấu hiểu rõ ràng của Carnegie về con người là điều làm cuốn sách có giá trị đến thế. Tôi thích những từ ngữ giản dị mà thông thái của cuốn sách. Một điều mà tôi nhanh chóng học được từ Carnegie đó là ghi nhớ và sử dụng tên của mỗi người. Tên của mỗi người giúp ta nhận ra họ, làm cho họ trở nên duy nhất. Thông tin mà chúng tôi muốn truyền đạt, hay yêu cầu chúng tôi đưa ra trở nên đặc biệt quan trọng khi chúng ta ở trong hoàn cảnh phải biết tên của từng cá nhân. Dù là người bồi bàn hay là một nghị sĩ có uy tín, cái tên luôn là điều quan trọng nhất và việc nhớ tên của mọi người có khi sẽ tạo nên phép màu."

Điều đã đúng vào năm 1937, giờ đây càng trở nên đúng hơn khi áp dụng vào cuộc sống hối hả của con người. Ngày nay, số tài khoản hoặc mã số đã được dùng để thay thế cho cái tên quá nhiều. Việc ghi nhớ tên có thể nâng tầm hình ảnh của bạn trong mắt người khác, định hình rõ hơn phong cách của bạn, và, điều quan trọng nhất là, tăng cường khả năng ảnh hưởng của bạn đối với người khác. Và khi bạn dành thời gian để ghi nhớ tên mọi người, không chỉ những người quan trọng đối với bạn, mà còn cả những người bạn tiếp xúc hàng ngày, ví dụ như người đưa thư hay người hàng xóm, chủ cửa hiệu,... thì bạn đã lên được một nấc trong mối quan hệ với cộng đồng.

Nếu bạn mong muốn nân cao kĩ năng ghi nhớ tên người khác của mình, thì đây là mốt số gợi ý:

NHẬN RA GIÁ TRỊ CỦA CÁI TÊN

Bạn sẽ nghĩ gì khi có ai đó gọi sai tên của bạn? Liệu bạn có lịch sự đính chính lại cho họ tên chính xác của bạn, và dành thời gian nói chuyện với người đó không? Và bạn sẽ nghĩ gì khi một ai đó vẫn nhớ tên của bạn, dù đã sau một khoảng thời gian dài không gặp gỡ? Điều đó chắc sẽ làm bạn cảm thấy vui phải không? (Và có thể còn làm bạn ấn tượng nữa chứ?) Khi người khác để tâm ghi nhớ tên của bạn, hẳn là họ đã làm bạn cảm thấy có giá trị.

Nhà viết kịch William Shakespeare đã viết rằng, "Một cái tên đẹp, dù là đàn ông hay phụ nữa, đều là vật trang sức của tâm hồn. – Tôi sẽ không trở nên nghèo kho nếu ai đó đánh cắp ví tiền của mình, nhưng tôi sẽ thực sự trắng tay nếu người đó lấy mất cái tên đẹp của mình."

DÙNG PHƯƠNG PHÁP "SAVE"

Bạn của tôi, Jerry Lucas thường được người khác biết đến với cái tên: "Dr. Memory". Ông ấy đã dành nhiều năm để theo đuổi chiến thắng vĩ đại của mình trong giải NBA, giúp những trẻ em đi học và người lớn cải thiện trí nhớ của mình qua những phương pháp luyện tập mới. Một trong những điều ông ấy dạy là phương pháp SAVE. SAVE có nghĩa là gìn giữ. Cụ thể phương pháp này như sau:

S – hãy nói tên ba lần trong lúc giao tiếp

A – hãy hỏi một câu hỏi về tên (ví dụ, tên của bạn đánh vần như thế nào), hoặc hỏi về người đó

V – hãy hình dung ra điểm đặc biết về vẻ bề ngoài hoặc tâm hồn của người đó

E - Kết thúc cuộc nói chuyện bằng tên của người đó.

Vài năm trước, Jerry đã cho tôi thấy phương pháp này có ích đến mức nào bằng cách nhớ lại tên của tất cả những vị khách trong khán phòng tại buổi trình diễn Tonight Show. Tôi tin rằng phương pháp này cũng có thể giúp bạn ghi nhớ tên của những người mà bạn gặp.

TRONG TRƯỜNG HỢP TRÍ NHỚ KHÔNG CHÍNH XÁC...

Gần như tất cả mọi người, lúc này hay lúc khác, đều gặp khó khăn khi nhớ lại tên của người khác. Khi điều này xảy ra, thì hãy cố gắng nhớ lại hoàn cảnh mà bạn đã gặp người đó, hoặc lần cuối

cùng bạn gặp người đó. Nếu bạn vẫn không thể nhớ được, thì hãy tự hỏi, "đã bao lâu rồi kể từ lần gặp ấy?". Có thể điều đó sẽ giúp khởi động lại trí nhớ của bạn.

Nếu bạn gặp một người khác đi cùng với người bạn hoặc đồng nghiệp của họ, đôi khi bạn có thể làm điều này: giới thiệu người mà bạn nhớ tên với người mà bạn không nhớ, và có thể người kia sẽ tự động nói tên của mình. Hoặc bạn có thể ngầm nhờ sự trợ giúp từ người bạn của mình. Vợ của tôi và tôi đã làm điều này. Khi chúng tôi giới thiệu, Margarret biết rằng nếu tôi không giới thiệu một ai đó bằng tên của họ, thì tức là tôi không nhớ chính xác cái tên đó. Và bà ấy sẽ nhanh chóng giới thiệu tên của mình với người đó, và hỏi lại người đó tên là gì.

Khi tất cả những điều trên đều thất bại, thì bạn chỉ cần nói rằng: "Ôi, tôi rất xin lỗi, tôi biết anh, nhưng tôi e rằng lúc này tôi chưa nhớ ra tên của anh." Sau khi người đó nhắc lại tên người ấy cho bạn, thì hãy dùng phương pháp SAVE để sau này không còn quên tên người đó nữa.

ĐỪNG QUÁ KHẮT KHE VỚI BẢN THÂN NẾU BẠN QUÊN.

Nếu bạn làm điều này, bạn sẽ ghi nhớ tên người khác được dễ dàng hơn. Tuy nhiên, khi bạn vẫn quên tên họ, thì đừng quá khắt khe với bản thân mình. Đó là điều gần đây tôi đã làm khi gặp một cặp vợ chồng, mà họ của hai người là Lake. Một trong những điều tôi đã làm khi học tên người khác, đó là liên kết tên của họ với một hình ảnh tưởng tượng trong đầu. Khi tôi được giới thiệu với Lakes, tôi lập tức tưởng tượng ra một chiếc hồ nước trên đầu họ, và nghĩ đến hồ Hargus, nơi tôi đã lớn lên. Một vài này sau đó, khi tôi nhìn thấy họ, tôi đã nhầm, nói với họ rằng: " Chào buổi tối, ông bà Hargus". Đôi khi ngay cả những kinh nghiệm tốt nhất cũng có thể làm chúng ta sai.

Chúng ta ít khi cần đến một nghiên cứu để đánh giá những luận điểm John đưa ra để nói rằng tại sao nhớ tên một người lại có giá trị. Tuy nhiên, nếu bạn muốn biết rằng liệu việc nhớ tên người khác có thực sự cần thiết hay không, thì tôi có thể chỉ cho bạn thấy một núi những nghiên cứu, chỉ ra chính xác rằng tâm trạng của một người và hình ảnh cá nhân của bạn được cải thiện đến mức nào khi một người khác nhớ đích xác người đó. Chỉ đơn giản là không có ai thắc mắc về giá trị của việc ghi nhớ tên mọi người.

Để áp dụng những điều John đã nói vào cuộc sống của bạn:

Hãy quên điều này:

Cải thiện trí nhớ kém của bạn và tiến hành những nỗ lực để ghi nhớ tên người khác.

Hãy hỏi rằng:

Bạn có thể nói cho tôi nguồn gốc tên của mình, và cách đánh vần nó được không?

Thực hiện điều này:

Sử dụng phương pháp SAVE với mỗi người mà bạn gặp trong tuần này.

Hãy nhớ rằng:

Tên của một người là tài sản có giá trị nhất đối với người ấy.

23

HÃY CHỈ RA ĐIỂM MẠNH CỦA NGƯỜI KHÁC

Sự khen ngợi người khác có thể sẽ dạy chúng ta nhiều điều, không phải là chúng ta đang là người thế nào mà chúng ta sẽ phải là người thế nào.

- AUGUST W.HARE

Tôi luôn bị ngạc nhiên bởi số lượng những người có năng lực cao trong đội ngũ làm việc cho John. Hình như là John được bao quanh bởi toàn ngôi sao. Khi được hỏi về bí mật của ông, ông trả lời: "Có 2 bí mật. Trước hết, tôi luôn cố gắng thuê những người lãnh đạo tốt nhất mà tôi có thể tìm thấy. Nếu tôi có thể thuê được một số người có đạt điểm 9 hoặc 10 thì những người đó sẽ hấp dẫn được những người đạt điểm 8 hoặc 9. Bí mật thứ hai là tôi luôn cố gắng đặt người đúng vào sở trường của họ"

"Tốt đấy". Tôi nói. "hãy để tôi hỏi anh về một số người trong vòng tròn của anh. Tôi sẽ đưa cho anh một cái tên, và anh hãy cho tôi biết thế mạnh của họ"

"Được thôi. Hãy tiến hành đi"

"Tim Elmore"

"Ồ, không có ai có thể xem xét một đoạn kinh thánh tỉ mỉ như anh ta và rút ra được những điều răn dậy từ nó"

"Linda Eggers"

Khả năng chú ý đến từng chi tiết của Linda vượt ra ngoài bất kì đồ thị nào. Nhưng tôi phải nói thế mạnh nhất của cô ấy là sự tự tin

mà cô ấy ảnh hưởng đến những người khác. Khi ai đó nói chuyện với Linda, họ cảm thấy như vừa mới nói chuyện với tôi.

“Dan Reiland”

“Kỹ năng tuyệt vời nhất của Dan là khả năng lãnh đạo và đào tạo người của anh ta thành những nhà lãnh đạo. Khi còn ở Skyline cậu ấy là mục sư điều hành của tôi; cậu ấy đã lãnh đạo nhân viên và cho nhà thờ hoạt động trong suốt những ngày tôi đi du lịch vòng quanh đất nước”

“Trước khi đến làm cho anh Dan có kinh nghiệm của một mục sư điều hành không?” Tôi hỏi.

“Ồ không đâu, khi tôi gặp Dan, anh ta chỉ là một giáo sinh” John giải thích. “Anh ta cũng đã từng làm việc ở vị trí mục sư trong một thời gian ngắn, và khi anh ta trở thành nhân viên của tôi sau khi đã rời trường dòng, tôi đã giao cho anh ta đảm trách việc giáo dục trẻ em. Nhưng trải qua nhiều năm, anh ta đã làm rất nhiều việc khác nhau. Bởi vậy bất cứ khi nào tôi muốn mở một đoàn mục sư mới thì Dan chính là người mà tôi cần đến.

“Khi chúng tôi cùng làm việc với nhau, thế mạnh của Dan bộc lộ rất rõ. Dan luôn có một bức tranh lớn, luôn có tầm nhìn tốt nhất, và có khả năng ảnh hưởng đến những người làm cùng anh ta và các tình nguyện viên. Anh ta có một tài năng đặc biệt trong việc phát triển những người khác. Và khi tất cả những thế mạnh đó được bộc lộ, một điều hiển nhiên là anh ta chính là người tôi cần phải tìm cho vị trí mục sư điều hành.

Jim Collins, trong cuốn sách “Từ tốt đến tuyệt vời” (Nhà xuất bản Harperbusiness, năm 2001) có viết về khái niệm làm thế nào để chọn được đúng người cần chọn lên xe và đặt mỗi người ở đúng vị trí. Đó cũng chính là những điều John nói. Khi bạn tìm kiếm và chỉ ra sức mạnh của người khác, bạn có thể giúp người đó có được chỗ tốt nhất cho bản than họ và cho hoạt động của tổ chức. Và điều đó sẽ giúp cho tất cả mọi người đều có thể chiến thắng!

Con người rất dễ mắc phải lỗi trong quá trình phát triển cá nhân khi họ quá tập trung vào điểm yếu của mình. Kết quả là họ tiêu tốn tất cả thời gian để cắt xén bớt điểm yếu của họ thay vì tập trung phát triển tối đa những điểm mạnh mà họ có được. Tương tự như vậy, cũng sẽ là một sai lầm khi tập trung vào lỗi lầm của người khác. Những chuyên gia chỉ trích chỉ biết dung thời gian để nói người khác làm sai sẽ không bao giờ có thể chinh phục được

long người. Hầu hết mọi người đều tìm cách tránh xa anh ta.

Thay vào đó, chúng ta cần tìm ra điểm mạnh của mỗi người và chỉ nó ra công khai. Tại sao lại vậy?

Chỉ ra điểm mạnh của người khác chính là nhấn mạnh tính duy nhất của họ.

Hầu hết mọi người đều có những thế mạnh mà hiếm khi họ sử dụng. Những thế mạnh đó có thể là kỹ năng công việc, kiến thức, một số khả năng chung chung, tính cách hay một số đặc điểm khác. Tôi đã từng đọc được một điều rất lý thú trong một công trình nghiên cứu, nói rằng ai cũng đều có thể làm được ít nhất một thứ gì đó tốt hơn mười ngàn người khác. Bạn sở hữu một khả năng mà không ai có thể theo kịp được bạn trong phạm vi thành phố của bạn hay vùng lân cận, hay là trong trường học hoặc công ty của bạn, hay thậm trí rộng hơn là trong lĩnh vực của bạn.

Bạn đã khám phá được khả năng của bạn chưa? Nếu bạn đã làm được điều đó nghĩa là bạn đã theo đuổi được mục đích cuộc sống của bạn. Nếu bạn chưa làm được, bạn có thấy sẽ thật tuyệt vời nếu có ai đó đến bên bạn và chỉ cho bạn biết? Bạn sẽ cảm nhận thế nào về người đó? Tôi cá rằng bạn sẽ rất cảm kích.

Vậy tại sao bạn không phải là chính người đó trong cuộc sống của một người khác? Khi bạn làm điều đó, có thể là bạn đang giúp đỡ những người khác khám phá ra được điều mà Chúa muốn họ làm.

Mọi người luôn tận tụy trong những lĩnh vực thuộc thế mạnh của họ.

Tôi đã từng đọc một bản điều tra thăm dò công nhân trong toàn nước Mỹ. Trong bản điều tra đó, có tới 85% số người được hỏi nói rằng họ còn có thể làm việc chăm hơn nữa. Hơn một nửa số đó nói họ hoàn toàn có thể nâng cao hiệu suất công việc lên gấp đôi nếu họ muốn. Tại sao lại vậy? Đó là bởi vì có rất ít người đang làm công việc phù hợp với năng lực của họ. Liệu bạn có thể cảm thấy hào hứng khi bị đề nghị làm những việc mà bạn có điểm yếu? Tôi thì chắc chắn là không rồi.

Marcus Buckingham và Donald. O Clifton đã tiến hành rất nhiều nghiên cứu trong vấn đề này. Nếu bạn muốn biết them, tôi đề nghị bạn đọc cuốn sách của họ: “Ngay bây giờ, hãy khám phá sức mạnh của bạn” (Nhà xuất bản Free, 2001). Nhưng hãy nhớ điều này: khi bạn được làm việc theo đúng sở trường, bạn sẽ không cần động lực từ ngoại cảnh. Hãy quan sát những người bị nhồi nhét

những công việc trong lĩnh vực mà họ yếu, nhưng rồi sau đó lại được phân công làm những việc thuộc thế mạnh của họ, lúc này động lực, long nhiệt tình và năng suất làm việc của họ bỗng dưng thay đổi nhanh như tên lửa vậy.

Mọi người luôn đưa những giá trị tốt nhất vào trong vùng sở trường của mình.

Mọi người thường hỏi tôi chìa khóa của sự thành công của tôi là gì. Và tôi trả lời rằng nó gồm ba thứ:

(1) Lòng tốt của chúa; (2) những con người kiệt xuất xung quanh tôi; và (3) khả năng của tôi để có thể phát huy sức mạnh của mình. Phải mất năm năm đầu tiên trong sự nghiệp, tôi mới có thể tìm ra điểm mạnh của mình là gì. Nhưng khi những năm tháng đó qua đi, thì tôi đã thu hẹp tâm quan tâm của mình lại, hẹp dần, hẹp dần.

Một điều luật của Niche trong cuốn sách 17 điều luật không thể nghi ngờ khi làm việc nhóm đã nói rằng: "Tất cả những người chơi đều có những vị trí mà tại đó họ có khả năng đóng góp lớn nhất." Vị trí đó chính là vùng mà tại đó họ có thế mạnh. Tôi là người không có giá trị trong phần lớn mọi việc. Nhưng tôi làm bốn việc rất tốt: dẫn đầu, sáng tạo, giao tiếp, và kết nối mạng. Tôi nhận làm những việc này bất cứ lúc nào có thể.

Là một lãnh đạo, là người thuê lao động làm việc, tôi luôn cố gắng giúp đỡ người khác làm giống như mình. Tôi giúp họ tìm được điểm mạnh của mình, và cố gắng hết mức có thể để đưa họ vào vị trí phù hợp. Bạn thấy đấy, một người thành công luôn tìm thấy nơi phù hợp với anh ta. Nhưng một lãnh đạo thành công lại luon tìm thấy nơi phù hợp cho những người khác. Làm thế nào tôi làm được điều này?

Đầu tiên, tôi tìm những điều tốt đẹp nhất ở người khác. Bất cứ ai cũng có những điểm yếu, những sai lầm, và không được tốt bằng những người xung quanh. Đó không phải là kĩ năng duy nhất. Việc hiểu được những mặt tốt và quan tâm đến nó còn khó hơn. Reggie Jackson, người chơi bóng chày nỏi tiếng đã nói rằng, những người lãnh đạo giỏi nhất trong các giải bóng chày đều có khả năng này. Anh quan sát thấy: " Một người quản lý giỏi có kĩ năng tốt trong việc làm cho người chơi bóng chày nghĩ rằng họ tốt đẹp hơn, giỏi giang hơn là họ tưởng. Anh ta động viên bạn có những sáng kiến riêng. Anh ấy cho bạn thấy rằng anh ấy tin bạn. Anh ấy làm cho bạn hiểu hơn nhiều điều về chính bản thân mình. Và một

khi bạn hiểu được khả năng thực sự của mình là gì, và nó tốt đến mức nào, thì bạn sẽ không bao giờ phải làm những việc không phải thế mạnh của mình." Điều đó là đúng đắn trong mọi mặt của cuộc sống: công việc, làm cha mẹ, lập gia đình, làm lãnh đạo, và nhiều nữa. Đừng tìm kiếm những sai lầm và khuyết điểm của người khác. Hãy tìm ra những điều tốt nhất của họ.

Điều thứ hai mà tôi muốn nói, đó là: bạn có thể nghĩ rằng thế giới thuộc về mọi người, nhưng nếu bạn không bao giờ nói với họ điều đó một cách thực sự, thì bạn sẽ không giúp được gì cho họ. Tôi luôn tin rằng tất cả mọi người đều có một thành công tiềm ẩn trong con người mình. Phần lớn họ không bao giờ nhận ra điều này, và vì thế không thể đạt được tiềm năng của mình. Tôi thường nhìn vào người khác và hỏi, "Đâu là hạt giống cho sự thành công của họ?" Khi khám phá ra câu trả lời, tôi chỉ ra cho cá nhân người đó biết. Sau đó, tôi tiếp thêm dinh dưỡng cho hạt mầm đó phát triển, bằng sự động viên, và cơ hội.

Một trong số những khía cạnh rất mới đang cần giải quyết của những nghiên cứu gần đây về tâm ý học là cái được gọi là "thế mạnh cá nhân". Mỗi người đều có một vài điểm mạnh của riêng mình, có thể chỉ có một số ít điểm mạnh ấy thực sự quan trọng và có giá trị, và ta cần tập trung vào những điểm ấy. Khi bạn có thể chỉ cho người khác thấy thế mạnh của mình, thì nghiên cứu cho thấy rằng, người đó sẽ sử dụng những điểm mạnh đó nhiều hơn, đến mức thành thạo chúng, và biến chúng trở thành nhân tố then chốt trong sự nghiệp của mình.

Để áp dụng những bài học của John vào cuộc sống của bạn:

Hãy quên:

Điểm yếu của người khác

Hãy hỏi rằng:

Điều gì mà người này có thể thực hiện đặc biệt tốt?

Hãy nhớ rằng:

Trong tuần này, hàng ngày, hãy nói với ít nhất một người thế mạnh mà bạn cảm thấy từ họ

Thực hiện điều này:

Mọi người trên thế giới đều sở hữu những hạt giống của sự thành

công.

24

VIẾT NHỮNG LÁ THƯ ĐỘNG VIÊN

Sức mạnh của từ ngữ là vô biên. Một lời nói khôn ngoan có thể chặn đứng một hạm đội không quân, chuyển thất bại thành chiến thắng, và cứu nguy cho một đế chế.

EMILE DE GIARDIN

Tôi vẫn mong muốn được nhìn thấy nơi làm việc riêng của những người đứng đầu vĩ đại. Bạn có thể học hỏi được nhiều điều từ người khác khi được nhìn chỗ làm việc của họ. Mới đây, tôi vừa đến phòng làm việc tại nhà của John, nơi mà ông ấy thực hiện phần lớn các suy nghĩ, ước mơ, viết lách, và sáng tạo. Trong số những kỉ niệm quan trọng của ông ấy, ta không thể không để ý đêsn bộ sư tập ấn tượng các tác phẩm của John Wesley. Thực tế, điều này có thể là một trong số những bộ sư tập cá nhân rộng rãi nhất từng được thực hiện về thể loại này. Là học trò của Wesley, tôi cũng rất ngạc nhiên, tò mò và thán phục điều này.

Tôi chỉ vào chiếc giá đựng những quyển sách độc nhất vô chị và hỏi: "Đâu là phần được giải thưởng cao nhất trong bộ sưu tầm này hả John?"

"Nó chắc hẳn sẽ là là thư mà John Wesley kí, và anh trai của ông ấy, Charles, viết phần tái bút", John trả lời khi chúng tôi cùng đi đến nơi bức thư ấy được treo trên tường.

"Đó là một bức thư quan trọng sao?", tôi hỏi khi đang cố đọc những nét bút của Wesley.

"Đó là lá thư gửi đến một người bạn, khuyên nhủ ông ấy. Tôi đánh

giá cao bức thư này vì nó được viết từ tay Wesley và được ông ấy kí.", John trả lời. "Nhưng nếu ông muốn hỏi về những bức thư quan trọng của Wesley, thì ông nên để tâm đến bức thư ông ấy viết cho William Wilberforce."

"Vào năm 1791, William Wilberforce phải đối mặt với một cuộc chiến không mong muốn khi ông ấy pải cố gắng ngăn chặn việc buôn bán nô lệ ở nước Anh", John giải thích, "Sau đó, ông ấy nhận được một lá thư từ John Wesley. Lá thư nổi tiếng đó đã cho thấy nguồn sức mạnh luôn cháy sáng trong phần đời còn lại của ông ấy."

John đi nhanh về phía những tư liệu của ông ấy, tìm các tư liệu có chủ đề "sự động viên", và tìm ra một đoạn trong lá thư đó của Wesley, đọc to:

London, 26 tháng 2 năm 1791,

Thân gửi ngài,

Trừ khi một sức mạnh thần thánh nâng ông lên, tôi không thể hiểu tại sao ông có thể vượt qua những người bạn thương nhân quyền quí đang phản đối con đường của ông, con đường mà họ cho là lệch lạc và xấu xa. Điều này đang trở thành một vụ tranh cãi lớn của cả vùng, của nước Anh, và của con người. Trừ khi Chúa đã nâng ông lên để thực hiện tất cả những điều này, ông sẽ được sinh ra bởi sự đối lập của con người và quỉ dữ. Nhưng, nếu Chúa đã ủng hộ ông, thì ai còn có thể chống lại ông được nữa?" Tất cả bọn họ có thể mạnh hơn Chúa sao? Hãy đừng ngừng nghỉ và mệt mỏi sau những gì mà ông đã làm được!". Hãy tiếp tục, dưới danh nghĩa của Chúa và sức mạnh mà ngài có thể có, tiếp tục cho đến khi ngay cả những người nô lệ Châu Mỹ (những người thậm chí không được nhìn thấy mặt trời), có thể được giải phóng.

….. Như vậy, điều đã đưa đường chỉ lối cho ông từ khi còn trẻ, có thể tiếp tục tiếp thêm sức mạnh cho ông, giúp ông thực hiện những điều đã qua và những gì sắp tới, đó chính là đức tin.

Người đầy tớ tận tụy của ngài,

J. Wesley

" Bốn ngày sau khi viết lá thư này,", John mường tượng lại, "Wesley đã chết. Và một lần nữa, Wilberforce đã chiến thắng khi cuộc bầu cử diễn ra ở Nghị viện. Cuối cùng thì, Wilberforce đã lên nắm quyền, nhưng trong những năm cầm quyền, ông ấy đã phải

đối mặt và đấu tranh với quá nhiều thử thách, buồn khổ và thất vọng. Đối thủ của ông ấy thậm chí còn cố tình đưa ông ta vào những tình huống đối đầu đầy thử thách và luôn âm mưu giết ông ấy.

John nói tiếp: "Ông ấy đã hơn một lần cố gắng làm cho những người khác từ bỏ cuộc chiến, nhưng bất cứ khi nào ông ấy cảm thấy thất bại đang kề cận, ông ấy đều mở lá thư của Wesley ra xem. Mỗi lần mở lá thư ra xem, ông luôn có cảm giác như mới đọc nó lần đầu. Lá thư đã động viên và tiếp thêm sức mạnh cho ông ấy.

"Nếu ông không tin vào sức mạnh động viên của là thư này,", John nói, "thì ông sẽ không bao giờ có thể làm được."

Tôi có thể chứng minh thực tế là John tin vào sức mạnh đó. Tôi đã nhận được vài tin nhắn động viên từ ông ấy trong suốt những năm cùng làm việc, và tôi vẫn còn giữ chúng. Chúng có thể không có giá trị lịch sử như lá thư của Wesley viết cho Wilberforce, nhưng những gì chúng đem lại cho tôi là vô giá.

Chắc bạn chưa đóan ra rằng tôi là một người tôn sung lịch sử. Để tôi kể với bạn phần còn lại của cấu chuyện: vào năm 1806, sau khi làm việc không ngừng nghỉ trong suốt hai mươi năm ròng, Wilberforce cuối cùng cũng đã thành công trong việc thông qua văn bản cấm việc buôn bán nô lệ. Hai mươi tám năm sau đó, vào 31 tháng 7 năm 1834, những người chiếm hữu nô lện đã phá luật của Đế chế Anh, giải phóng gần tám trăm nghìn nô lệ. Tiếc thay, William Welberforce đã mất vào ngày 5 tháng 8 năm 1833. Mặc dù ông ấy không còn sống để nhìn thấy giấc mơ trở thành hiện thực, nhưng không ai khác có vai trò cao hơn William Wilberforce trong việc làm những người chiếm hữu nô lệ tại đế chế Anh Quốc thất bại.

Wilberforce qua đời khi đang là một trong những người được kính phục và nể trọng nhất vào thời kì đó. Ông được an táng tại Westminster Abbey. Đây là một phần khắc trên bia mộ của ông ấy:

Đáng kính khi ông ấy hòa mình trong quần chúng lao động

Và là người đứng đầu trong mọi công việc từ thiện

Biết lúc nào nên làm sống lại những mong muốn trần tục, khi nào khơi dậy những mong muốn tinh thần của những người đi sau.

Tên ngài sẽ luôn được khắc ghi trang trọng

Với những nỗ lực cả về thể chất lẫn tinh thần của ngài.

Những nỗ lực mà, nhờ có sự phù hộ của Chúa, đã đẩy lùi khỏi nước Anh,

Sự thống khổ của nạn buôn bán nô lệ Châu Phi,

Và mở ra con đường chống lại tầng lớp chiếm hữu nô lện tại tất cả các thuộc địa của đế chế Anh.

Wilberforce đã cống hiến cả cuộc đời và cả sự nghiệp chính trị của mình cho mong muốn lớn lao: xóa bỏ chiếm hữu nô lệ. Nhưng ông ấy có thể đã không chiến thắng, nếu như không có lá thư động viên khích lệ của John Wesley.

Tôi đã tin vào sức mạnh của những dòng chữ động viên ấy từ nhiều năm nay- bắt đầu từ trước khi tôi nhận được lá thư của Wesley như một món quà từ những người trong nhà thờ Skyline sau khi tôi làm cha sứ cho nhà thờ. Thực ra, trong khi đứng đầu nhà thờ Skyline, tôi đã hỏi những thành viên làm việc tại nơi đây dành chút thời gian vào thứ hai hàng tuần, viết những dòng nhắn nhủ cho mọi người.

Những dòng nhắn nhủ động viên đó không nhất thiết phải đến từ một ai đó nổi tiếng. Một lời nói tốt đẹp xuất phát từ trái tim có ý nghĩa hơn như thế. Nếu bạn chưa từng gửi một lá thư viết tay đến cho ai đó, thì tôi muốn động viên bạn hãy thử làm điều này. Đây là lý do tại sao:

NHỮNG LÁ THƯ ĐỘNG VIÊN CÓ KHẢ NĂNG NHƯ NHỮNG CỦA CHỈ THÂN MẬT

Ngày nay, chúng ta liên lạc bằng điện thoại, máy nhắn tin, di động, máy fax, email và mạng internet. Trong cuộc sống hối hả bận rộn, chẳng ai có thời gian sử dụng những phương tiện lien lạc lỗi thời. Nhưng khi các phương tiện liên lạc càng trở nên hiện đại và tiện dụng, thì chúng lại càng mang tính nhất thời. Chúng ta quên mất từng cử chỉ thần thiện có ý nghĩa như thế nào. Có những thứ điều khiển việc mở một hòm thư và lấy ra những lá thư viết tay gửi từ những con người thực sự. Khi bạn nhìn thấy suy nghĩ được viết nên từ một người mà mình tôn trọng, bạn sẽ thực sự cảm thấy nó có ý nghĩa.

Sáu ngày một tuần, những lá thư được chuyển đi đều đặn bởi Dịch Vụ Bưu Điện Liên Bang. Hàng năm, những người đua thư đã giải quyết 170 tỉ lá thư. Nhưng, trong biển lớn những bức thư này,

những lá thư riêng tư chỉ chiếm chưa đến bốn phẩm trăm. Vì thế, trung bình, bạn sẽ phải đọc lướt qua khoảng hai mươi nhăm lá thư trước khi đến được với một lá thư gửi chỉ dành riêng cho bạn, lá thư làm bạn quan tâm và cảm thấy có ý nghĩa.

LÁ THƯ VIẾT TAY THỂ HIỆN SỰ ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI VIẾT.

Trong cuốn sách " sức mạnh của sự động viên" Multnomah viết năm 19997, một người bạn của tôi, David Jeremiah nói, "Những sự động viên viết ra thành lời là xuất phát từ trái tim, không bị ngắt quãng và không thể ngăn cản. Đó là lý do tại sao nó có sức mạnh lớn đến vậy." Bạn chưa biết rằng đó là sự thật sao?

Nhà văn Walt Whitman trong thế kỉ 19 đã tranh đấu nhiều năm để làm cho một ai đó cảm thấy thích thơ của ông ấy. Ông ấy trở nên rất chán nản. Sau đó, ông ta nhận được một lá thư viết rằng: " Thân gửi ngài, tôi đã hiểu được giá trị của món quà tuyệt vời trong tác phẩm Lá của cỏ. Tôi nhận ra đây là một tác phẩm xuất trúng của một người thông minh sắc sảo. Tôi mong muốn được chào đón ngài đến với sự khởi đầu của một sự nghiệp vĩ đại sắp đến." Lá thư được kí bởi Ralph Waldo Emerson.

Tôi không thể không nghi ngờ những điều đã xảy ra với Withman. Emerson đã không đầu tư quá nhiều cho những lời lẽ tốt đẹp đó, nhưng lá thư thực sự như một luồng không khí trong lành thổi vào Whitman, người nhờ có sự động viên ấy mà có cảm hứng tiếp tục viết. Nhưng để có thể tạo nên sự thay đổi trong cuộc đời của một người khác, bạn không nhất thiết phải là một người viết chuyên nghiệp. Chỉ cần dành thời gian để viết thôi, thì đó đã là minh chứng cho sự nhiệt tình mà bạn muốn dành cho người đó.

NHỮNG LÁ THƯ ĐƯỢC NGƯỜI NHẬN GHI NHỚ LÂU HƠN NGAY CẢ KHI NGƯỜI GỬI ĐÃ QUÊN CHÚNG.

Tôi đã viết những lá thư riêng tư gửi đến mọi người trong nhiều năm. Tôi thường xuyên quên những gì mình đã viết, nhưng thỉnh thoảng lại có ai đó đã từng nhận được lá thư của tôi cho tôi xem lại những lá thư đó, và nói rằng nó đã khích lệ họ rất nhiều. Chính trong những phút giây đó, tôi đã nhớ lại những sự động viên khích lệ không ngừng mà con người nhận được từ những lá thư tay đó.

Bạn không bao giờ có thể kể nghĩ được rằng những điều đó bạn viết cho người khác đã thắp sáng họ trong những giây phút đen tối của cuộc đời, hoặc làm cho họ tiếp tục gượng sống khi cuộc đời

trở nên khắc nghiệt. Trong tác phẩm Món ăn cho tâm hồn đầu tiên xuất bản năm 1993 bởi Health Communications, nhà giáo Sister Helen Mrosla đã dạy chúng ta làm thế nào mà một sự tình cờ khi giao bài tập về nhà đã trở thành nguồn động viên sinh viên của bà. Một ngày, khi nói chuyện riêng với các sinh viên năm thứ hai của lớp toán cao cấp, bà ấy đã bảo họ viết ra những điều mà họ thích ở những người bạn của mình. Sau đó, bà tổng hợp các điều viết ra vào cuối tuần, và liệt kê lại những điều đó và thứ 2 tuần kế tiếp.

Nhiều năm sau, khi một trong số những sinh viên ấy, Mark, bị giết tại Việt Nam, bà ấy và một số cựu sinh viên khác đã gặp nhau ở lễ tang. Sau đó, cha Mark nói vơi cả nhóm: "người ta tìm thấy cái này khi Mark bị giết", và ông ấy cho họ xem một tờ giấy đầy những nếp gấp, tờ giấy mà Mark đã nhận được vài năm trước từ giáo viên của mình. Ngay sau đó, Charlie, một người bạn cùng lớp, nói rằng: " Tôi cũng giữ danh sách này trong ngăn kéo bàn làm việc của mình." Vợ Chuck nói, "Chuck đặt bản danh sách đó trong album ảnh cưới." "Tôi cũng để tờ danh sách của tôi trong nhật kí.", Marilyn nói.

Đứng đó, Vicky lấy bản danh sách của cô ấy ra từ quyển sổ ghi chép, đưa cho giáo viên và những người bạn cũ xem. Mọi người đều trân trọng những từ ngữ động viên tốt đẹp mà họ đã nhận được. Đó là sức mạnh của lời nói.

Bạn có thể trở nên ngần ngại khi phải bỏ thời gian viết thư cho người khác bởi vì bạn tin rằng chỉ cần nói miệng thôi là đủ. Nếu vậy, bạn có thể bất ngờ bởi một nghiên cứu mới đây về giá trị của sự chân thành đã chỉ ra rằng: khi một lời nói động viên được viết ra và gửi đến một người khác, thì nó trở nên có giá trị hơn là khi nó chỉ được nói ra bằng lời. Điều đó hầu như không gây nghi ngờ về giá trị của những dòng động viên khích lệ viết ra và gửi đến những người khác.

Để áp dụng những điều mà John đã nói vào cuộc sống của chính bạn:

Hãy quên đi:

Việc trở thành một người viết văn thơ hòan hảo và tập trung vào việc viết những lời từ trái tim.

Hãy tự hỏi rằng

Liệu những gì tôi viết có thể trở thành nguồn động viên bây giờ và

mãi mãi cho một ai đó không?

Hãy làm việc này:

Dành ra một giờ một ngày để viết những lá thư động viên đến cho mọit người, với chỉ một mục đích thôi, đó là động viên họ

Và nhớ rằng:

Những dòng động viên này có tác dụng với người nhận lâu hơn, ngay cả khi người viết đã quên chúng.

25

GIÚP NGƯỜI KHÁC CHIẾN THẮNG

Điều quan trọng nhất giúp tôi xác định được tôi chơi tốt đến đâu nằm ở chỗ tôi đã giúp đồng đội chơi tốt hơn hay không.

BILL RUSSELL, NGƯỜI CHIẾN THẮNG NHIỀU NHẤT TRONG CÁC GIẢI VÔ ĐỊCH NBA.

CÙNG HIỂU THỰC TẾ TỪ NHỮNG HÀNH ĐỘNG

Nếu tôi đã từng gặp một ai cảm thấy vui khi nhìn thấy người khác chiến thắng, thì đó là John Maxwell. Đó là lý do tại sao ông ấy viết các cuốn sách và đứng đầu trong các buổi seminar và hội thảo. Ông ấy tin rằng ông ấy có thể cho người khác nhiều thứ để giúp họ thành công. Nhưng John cũng giúp mọi người chiến thắng ở những tầm nhỏ hơn, khi ông ấy dậy cô con gái biết cách bán kẹo giúp trường học khi còn bé, dành thời gian để đưa ra những lời khuyên cho ngài cha sứ, giúp ông ấy vượt qua những khoảng thời gian khó khăn, hoặc tạo cho một người trẻ tuổi cảm thấy trách nhiệm và khả năng lớn lao của mình. John yêu chiến thắng, và ông ấy còn hạnh phúc hơn khi nhìn thấy người khác chiến thắng.

Trong nhiều năm, John đã thực hiện những buổi seminar kéo dài một ngày để dạy những vị cha sứ và các thành viên trong nhà thờ của họ làm thế nào để trở thành người cộng tác cùng các hoạt động tình nguyện. Cuối mỗi buổi nói chuyện, ông ấy thường kể một trong số những câu chuyện mà tôi yêu thích. Điều đó thực sự là minh chứng rõ ràng cho thái độ sẵn lòng giúp đỡ người khác của John Maxwell.

Khi cháu trai của John, Eric, tròn 7 tuổi và đã sẵn sàng chơi lần đầu tiên trong mùa giải bóng chày dành cho trẻ em, John mà Margaret đã đến xem trận đấu, và dĩ nhiên, John muốn giúp Eric chiến thắng. Đây là câu chuyện mà John thường hay kể:

Bạn chắc phải hiểu rằng Eric chưa từng chơi bóng chày. Nó sợ hãi và không tự tin. Và huấn luyện viên của nó thì nghĩ rằng đó là giải đấu thế giới! Vì thế Eric bước lên sàn đấu, mũ bảo hiểm của nó rộng đến mức chụp xuống tận tai cậu bé, bộ đồng phục của nó quá rộng, và nó khó có thể giữ được chiếc gậy đánh bóng. Cậu bé thực sự sợ hãi. Vì thế, khi đứng trong sân thi đấu, đối mặt với người bắt bóng của đội bạn, thường luôn là một đứa bé lớn hơn, tên là Butch, miệng luôn đầy kẹo cao su, và lông tơ mọc khắp trên mặt.

Eric chỉ thích ôm chiếc gậy đánh bóng và nhắm chặt mắt, cầu nguyện. Và trái bóng đó lao nhanh tới! Đánh lần một. Vút một cái nữa! Đánh lần hai! Vút! Đánh lần ba. Ý tôi là, chỉ có thế thôi, và khi trọng tài nói: "cháu đã thua", thì nhìn Eric khá vui, vì cậu bé mừng mình vẫn còn sống sót.

Khi cậu bé đi bộ lên chỗ nghỉ, các vị cha mẹ và huấn luyện viên bắt đầu mắng nhiếc nó. Và tôi chỉ ngồi đó, nghĩ rằng, đây là cháu trai mình, và thằng bé sợ. Vì thế tôi bước đến bên nó, và nói rằng: "Cháu yêu, bác không biết họ nới gì với cháu về bóng chày, nhưng hãy để bác John dạy cháu vài điều. Bóng chày là một trò chơi rất đơn giản.

Cậu bé nói: "ý bác là gì? "

Tôi trả lời: "Cháu chỉ việc làm một việc duy nhât. Lần sau, khi cháu đến chỗ đánh bóng, cứ khi nào Butch ném bóng, cháu chỉ việc cua cái gậy một cái, thế là xong. Butch ném quả bóng, cháu đưa cây gậy lên. Butch ném quả bóng, cháu lại đưa cây gậy lên."

Thằng bé nhìn tôi và nói: "Đó là tất cả những gì cháu cần làm sao?"

"Đúng thế", tôi trả lời. "Đừng có lo làm thế nào để đánh quả bóng, cháu chỉ cần cua cây gậy một vòng thôi." Và bất ngờ, một nụ cười nở rạng trên khuôn mặt cậu bé, nó nói rằng: "cháu làm được việc đó".

Tôi nói "chắc chắn là cháu làm được! Tiến lên nào cậu bé!"

Lần tiếp theo Eric vào vị trí đánh bóng, Butch ném bóng và Eric đưa cái gậy đánh bóng lên một vòng. Cậu bé đã đánh trượt quả

bóng rất xa. Thực tế, cậu bé đưa cái gậy lên quá chậm, khi quả bóng đã bay qua và nằm gọn trong tay người bắt bóng. Tôi lúc đó vỗ tay thật to và nói: "Cháu đưa gậy đẹp lắm, Eric, đẹp lắm. Thế mới là cháu chứ!". Cứ khi Butch ném bóng, thì Eric lại vung gậy lên.

Butch ném bóng, Eric vung gậy lên. Butch ném bóng, Eric lại vung gậy lên, chiếc gậy cách xa quả bóng đến ba feet và Eric luôn đánh trượt. Cuối cùng, cậu bé cũng đã đánh trúng của bóng trong lần giao bóng thứ ba. Tôi đứng bật lên, hò reo: "Eric McCullogh, đó là cú đánh đẹp nhất ta từng thấy. Cháu đã làm đúng rồi!"

Lúc đó, huấn luyện viên nhìn lên khán đài và nhìn tôi với ánh nhìn khinh bỉ. Và những người phụ huynh cũng không lấy gì làm vui. Margaret nói: "Anh yêu, em sẽ vào trong xe và đọc một cuốn sách." Nhưng tôi không quan tâm, bởi vì sau cú đánh đó, Eric đã mỉm cười.

Giờ đây, thực lòng mà nói, tôi không nghĩ rằng Eric sẽ đánh trúng quả bóng đó. Thêm vào đó, trong giải bóng chày dành cho trẻ em, không có gì khác ngoài những quả đánh bóng như vậy. Nếu như có bất kì sự liên hệ nào, thì đó không phải là cây gậy đập trúng quả bóng, mà là quả bóng đập trúng cây gậy. Và nếu có một điều gì đó tôi biết, thì đó là: nếu quả bóng đập trúng cây gậy, thì nó sẽ không cần phải đi xa, nó chỉ cần đi đúng đường. Và trong giải bóng chày dành cho trẻ em đó, nếu quả bóng bay đến bất kì đâu trong sân đấu, bạn sẽ phải chạy liên tục.

Tôi không nghĩ điều này có thể xảy ra, nhưng nó đã xảy ra. Trong lần thứ ba ném bóng, Eric vung gậy lên và quả bóng đã đập trúng cây gậy. Ngay khi nhìn thấy quả bóng đập vào gậy, tôi chạy nhanh đến gần sân thi đấu, hét to: "Eric, tiếp tục chạy đi, chạy tiếp đi!"

Khi Eric chạy vòng quanh vòng tròn đầu tiên, tôi chạy ngang qua vùng trong sân thi đấu, nhanh hết mức có thể để đến được vòng tròn thứ ba, và hét to: "Eric, tiếp tục chạy nào, Eric, tiếp tục đi cháu!" Eric chạy quanh vòng tròn thứ ba, và cùng nhau, chúng tôi trượt nhanh chóng về đích. Eric đứng dậy và phủi bụi bộ đồng phục, còn tôi phủi bụi bám trên quần áo. Và khi chúng tôi đi ra khỏi sân thi đấu, tôi chỉ nhìn huấn luyện viên và cười với ông ta.

Hôm đó chúng tôi về nhà Eric. Cha mẹ cậu bé phải đi làm và không thể có mặt trong trận đấu, nhưng chúng tôi đã diễn lại nó cho họ xem. Tôi đứng ở giữa phòng khách, giả vờ làm Butch, còn Eric đứng gần đàn piano, giả vờ chiếc đàn đó là sân nhà. Tôi ném

quả bóng, và cậu bé đập bóng. Cậu bé chạy vòng quanh các vòng tròn, và sau đó trượt xuống ghế ngồi cạnh đàn piano một cách an toàn. Chúng tôi cùng đứng dậy, và vỗ tay thật to khen cậu bé. Ngày hôm đó, chúng tôi đã đưa cậu bé vào sự nghiệp bóng chày dành cho trẻ nhỏ.

Eric giờ đã lớn. Trước khi buổi lễ tốt nghiệp trung học bắt đầu, cậu bé đến thăm tôi, và nói: "Bác John, cháu có mấy điều rất muốn nói với bác. Bác có nhớ trận đấu đầu tiên của cháu tại giải bóng chày dành cho trẻ em không?"

"Đương nhiên là bác nhớ chứ", tôi trả lời, và chúng tôi cùng nhớ lại ngày hôm đó.

"Cháu chưa bao giờ quên nó", Eric nói, " và cháu chỉ muốn nói với bác rằng, năm nay, cháu đã được trường đại học trao học bổng để học bóng chày"

Bạn không cần thiết phải trở nên giàu có, nổi tiếng, hay tài năng để có thể giúp người khác chiến thắng. Bạn chỉ cần quan tâm đến họ và làm hết khả năng của mình để giúp họ mà thôi. Và nhớ điều này: khi bạn có khả năng giúp một ai đó chiến thắng, thì đối với người đó, bạn sẽ là người bạn tốt suốt đời.

Cảm giác sau khi giúp một người khác chiến thắng là một trong những cảm giác tuyệt vời nhất của con người. Tôi chưa từng gặp một người nào không muốn chiến thắng. Tất cả những người đã từng cố gắng giúp đỡ người khác mà tôi quen biết đều nói rằng, đó là một món quà lớn nhấn trong đời. Khi nhà thơ Palph Waldo Emerson nói: "Chính sự giúp đỡ chân thành, không tính toán là một trong những sự bù đắp tốt đẹp nhất của cuộc sống."

Nếu bạn muốn giúp người khác chiến thắng, thì hãy làm theo những bước sau đây:

TIN TƯỞNG

Sau một buổi hội thảo ở Toledo, một người đàn ông đi đến chỗ tôi và hỏi: "làm thế nào để tôi có thể có được những kết quả không thể tin được từ người khác?"

Tôi trả lời: "Hãy mong chờ ở người đó những điều không thể tin được"

Nếu bạn không tin vào người khác, thì bạn sẽ gần như không thể làm những điều đã giúp người ấy chiến thắng, mặc dù bạn hoàn

toàn có khả năng làm được những điều đó. Ai cũng đều cảm nhận được sự không tin tưởng từ những người xung quanh. Khi không được tin tưởng, người ta chỉ có thể vẫn hiểu được điều gì là đúng. Nhưng khi biết mọi người, hoặc ít nhất một ai đó tin mình, thì những điều đó sẽ trở thành phép màu. Những gì nhà văn John Spalding nói là rất đúng:" Những người tin tưởng vào khả năng của chúng ta sẽ giúp ta nhiều hơn: không chỉ là động viên, khích lệ, mà họ còn tạo ra một tâm lý tốt, giúp ta tiếp cận nhanh hơn với thành công."

MANG HI VỌNG LẠI CHO NGƯỜI KHÁC

Một nhà báo hỏi phó tổmg thống Winston Churchill, người lãnh đạo nước Anh trong suốt khoảng thời gian đen tối của chiến tranh thế giới thứ hai, vũ khí lớn nhất của dân tộc khi chống lại đế chế Hitler là gì. Churchill trả lời ngay lập tức, không đắn đo: "Niềm hi vọng từ trước đến nay vẫn luôn là vũ khí vĩ đại nhất của dân tộc Anh"

Niền hi vọng là một trong những từ ngữ đầy quyền năng và sức mạnh trong ngôn ngữ của người Anh. Đó là điều gì đó tiếp cho chúng ta thêm năng lượng đã tiếp tục chiến đấu, tiếp tục sống qua những khoảng thời gian khắc nghiệt nhất của cuộc đời. Hi vọng giúp chúng ta có thêm sức mạnh, nhiệt huyết, là ngọn đèn soi sáng tương lai, giúp ta cảm nhận được và tin tưởng những điều tốt đẹp sẽ đến.

Người ta nói rằng một người có thể sống bốn mươi ngày không có thức ăn, bốn ngày không có nước, bốn phút nếu không có không khí, nhưng nếu không có niềm hi vọng, thì con người sẽ chỉ sống được vỏn vẹn bốn giây mà thôi. Nếu bạn muốn giúp đỡ người khác chiến thằng, thì hãy tiếp thêm cho người ấy hi vọng.

ĐIỀU QUAN TRỌNG LÀ TA LÀM NHƯ THẾ NÀO, CHỨ KHÔNG PHẢI LÀ TA CÓ CHIẾN THẮNG HAY KHÔNG.

Rất nhiều người khát khao chiến thắng đến mức bất chấp tất cả để có nó. Chúng ta như một đứa trẻ đang chơi cờ với ông nội. Khi đứa trẻ ấy thua, nó thường nói: "Ôi không, không phải là lại thua nữa đấy chứ! Ông nội sao luôn thắng vậy!"

"Thế cháu muốn ông làm gì? Cố tình thua chăng?", ông nội trả lời. "Cháu sẽ không học được điều gì nếu như ông làm như thế đâu."

"Cháu không muốn học điều gì", thằng bé nói. "Cháu chỉ muốn

thắng thôi!"

Đó là cách chúng ta thường suy nghĩ. Nhưng hãy thật lòng với bản thân mình: liệu chiến thắng nào làm chúng ta thỏa mãn nhất: một chiến thắng dễ dàng hay chiến thắng sau những nỗ lực và cố gắng của chúng ta? Khi bạn giúp một ai đó chiến thắng, đừng mang lại chiến thắng cho người đó, ngay cả khi bạn có khả năng làm vậy, mà hãy giúp người đó đạt được chiến thắng. Nếu bạn giúp người đó trong quá trình nỗ lực, thì bạn không chỉ đem lại thành công cho người ấy, mà còn tạo cho người ấy nền tảng và sức mạnh để đạt được thành công trong tương lai. Người ấy có thể chiến thắng, và tiếp tục chiến thắng. Và đó là điều duy nhất ngọt ngào và có ý nghĩa hơn một chiến thắng đơn thuần.

HÃY HIỂU RẰNG KHI BẠN GIÚP NGƯỜI KHÁC CHIẾN THẮNG, BẠN CŨNG CHIẾN THẮNG.

Năm 1984, Lou Whittaker dẫn đầu đoàn leo núi người Mỹ đầu tiên chinh phục đỉnh Everest. Sau nhiều tháng gian khổ, nỗ lực, cuối cùng năm thành viên của đội đã lên đến đỉnh cao nhất của Everest: 27000 feet. Khi còn phải đi 2000 feet nữa, họ dừng chân tại một chiếc lều. Whittaker đã phải đưa ra một quyết định rất khó khăn: ông ấy biết tất cả các thành viên đều mong muốn đi đến đỉnh núi cao nhất thế giới đến nhường nào, nhưng phải có hai người trong đội quay trở lại, mang thức ăn, nước uống và khí thở lên tiếp sức cho các thành viên khác trong đội. Hai người này, sau khi đã thực hiện nhiệm vụ tiếp tế, thì khó có thể tiếp tục leo đến đỉnh núi cao nhất nữa, vì đã trở nên yếu hơn. Những người còn lại sẽ ở trong lều để nghỉ ngơi, lấy sức để ngày hôm sau tiếp tục leo núi.

Đầu tiên, Whittaker quyết định ở lại trại để điều hành hoạt động của đội. Sau đó, ông sẽ phân công hai thành viên khỏa nhất xuống núi để lấy thức ăn, nước uống và khí thở, đó là công việc rất vất vả và khó khăn. Hai người leo núi yếu hơn sẽ ở lại nghỉ ngơi, lấy lại sức lực, và sẽ là hai người leo đến đỉnh núi cao nhất, đến với vinh quang.

Khi được hỏi tại sao Whittaker không tự phân công mình là người leo đến đỉnh núi cao nhất, ông ấy trả lời: "Nhiệm vụ của tôi là đưa những thành viên khác lên đến đỉnh cao". Rõ ràng ông ấy đã rất hiểu người khác, và là người lãnh đạo đầy sức mạnh.

Whittaker hiểu rằng khi người ta đưa ra quyết định đúng đắn để đưa cả đội đạt được mục tiêu, thì từng thành viên trong đội đều là

người chiến thắng. Bạn không thể không là người chiến thắng khi bạn giúp người khác làm được việc đó.

Khi nghĩ lại, tôi vẫn có thể nhớ rất nhiều người đã giúp tôi thành công trong cuộc đời. Chủ nhiệm khoa tâm lý học ở trường đại học đã cho tôi một cái nhìn sắc và đúng đắn về trường học sau đại học. Ông ấy cho tôi thấy cần phải thực hiện những bước đi nào, và làm sao để thành công. George, một người bạn của tôi, đã giúp tôi chiến thắng khi chỉ cho tôi làm thế nào để hạ cánh, và làm thế nào để dẫn một chương trình phát thanh. Janice, đã luôn giúp tôi chiến thắng khi cô ấy đưa tôi vào chương trình tivi nói về một trong số những quyển sách của tôi. Kevin, một người bạn nữa, đã giúp tôi thành công khi cho tôi thấy làm thế nào để tạo nên một phương châm ý nghĩa cho sứ mệnh của cuộc đời mình. Và đương nhiên, John đã giúp tôi chiến thắng trong sự nghiệp. Tất cả mọi người đều mong muốn chiến thắng, và không có ai thành công mà không có người khác giúp đỡ.

Hơn ba thập kỉ trước đây, đã có một nghiên cứu thử nghiệm lòng tốt của những người có mối quan hệ tốt với người khác. Nghiên cứu thực hiện trên 268 sinh viên năm cuối đại học Harvard, những người được coi là sáng giá nhất, giỏi giang nhất, thời gian nghiên cứu kéo dài 40 năm. Sự thật trong những kết quả tìm được là, việc người ta có những cảm nhận tốt đẹp về cuộc sống hay không, không phụ thuộc vào việc người đó có gặp nhiều rắc rối hay không, mà lại phụ thuộc vào cách mà người đó phản ứng với những điều xảy đến với mình. Nói cách khác, những người cảm thấy cuộc sốn tốt đẹp không chỉ cố gắng để chính họ chiến thắng, mà còn giúp đỡ những người khác chiến thắng, dù hoàn cảnh của họ thế nào đi nữa. Và sẽ không có gì là ngạc nhiên khi họ còn có được những mối quan hệ ý nghĩa với người khác.

Để áp dụng những lời khuyên của John vào cuộc sống của chính bạn:

Hãy quên điều này:

Tiếp cận cuộc sống theo hướng cạnh tranh, bạn phải đánh bại người khác để chiến thắng và thành công

Tự hỏi:

Tôi thực sự muốn ai chiến thắng, và làm thế nào để làm được việc đó?

Thực hiện điều này:

Lên kế hoạch. Hình dung rõ ràng con đường bạn sẽ đi qua và những người đồng hành cùng bạn trên con đường đến thành công.

Hãy nhớ điều này:

Một khi bạn giúp ai đó chiến thắng, bạn và người đó sẽ là hai người bạn suốt cả cuộc đời.

NHỮNG LỜI NÓI CHÂN THÀNH TỪ JOHN

Trong suốt cả cuộc đời, tôi đã tin rằng bất cứ ai cũng có thể học được cách thành công cùng người khác. Để làm được điều đó, bạn chỉ cần tin tưởng, và mong muốn giúp đỡ họ một cách chân thành. Tôi tin rằng sau khi đọc cuốn sách này, bạn cũng sẽ tin vào điều đó.

Chúng tôi cũng mong rằng bạn sẽ ghi nhớ những bài học mà Les và tôi đã tận tâm truyền cho bạn. Nếu bạn đã thử một bài học nào đó, thì bạn có thể đã khám phá ra rằng nó thực sự có ích. Nếu bạn muốn nắm bắt và thực hiện được tất cả những điều chúng tôi đã nói, thì tôi khuyên bạn nên đi theo cách này: đặt bản thân mình vào một kế hoạch gồm 12 tuần để cùng người khác chiến thắng. Hãy chọn lấy hai trong số những bài học đã nêu để thực hiện hàng ngày, trong suốt một tuần. Nếu bạn làm được điều này, bạn sẽ trở nên:

1. Cảm nhận được và hiểu thấu đáo làm thế nào để thành công thực sự
2. Học được những nền tảng làm thế nào để làm việc đó
3. Thực hành cho đến khi bạn làm chủ được nó, và
4. Biến nó thành thói quen.

Bạn có thể không cảm thấy thoải mái ngay lập tức khi thực hiện một vài bài học đã nêu, có lẽ bạn sẽ không thể thành thạo được không chỉ một bài học thôi đâu. Và đương nhiên là, hãy tiếp tục tiếp thu những bài học mà bạn học được từ những người xung quanh. Bạn có thể không bao giờ học được quá nhiều cách để chiến thắng người khác.

Nhưng đây là thành công của bạn: bạn có thể tiếp tục chiến thắng nếu giúp đỡ người khác chiến thắng.